



FERIA INMOBILIARIA DEL MEDITERRÁNEO  
MEDITERRANEAN REAL ESTATE FAIR

---

# EL PERFIL DEL COMPRADOR DE VIVIENDA

URBE NOV-2017

---

Informe realizado por Cohispania, S.A.  
[www.cohispania.com](http://www.cohispania.com)



FERIA INMOBILIARIA DEL MEDITERRÁNEO  
MEDITERRANEAN REAL ESTATE FAIR

## **EL PERFIL DEL COMPRADOR DE VIVIENDA**

Informe realizado por Cohispania, S.A.  
por encargo de la Organización  
URBE – Feria Inmobiliaria del Mediterráneo

No existe limitación alguna a la reproducción total o parcial de este Informe.

Tan solo y en cualquiera de sus posibles usos, deberá hacerse mención a

URBE – Feria Inmobiliaria del Mediterráneo - Nov-2017

Website: [www.urbe.feriavalencia.com](http://www.urbe.feriavalencia.com)

y

COHISPANIA, S.A. - Compañía Hispania de de Tasaciones y Valoraciones, S.A.

Website: [www.cohispania.com](http://www.cohispania.com)



**COHISPANIA**  
COMPAÑIA HISPANIA DE TASACIONES Y VALORACIONES, S.A.

## 1. INDICE

1. INDICE .....	3
2. CONTEXTO ECONÓMICO EN 2017 .....	5
3. METODOLOGÍA .....	9
4. TRAMOS DE EDAD .....	11
5. SITUACIÓN LABORAL .....	13
6. TIPO DE DEMANDA QUE BUSCA EN LA FERIA .....	15
6.1. CRUCE DE LA VARIABLE "DEMANDA" CON LA VARIABLE "EDAD" .....	17
7. MOTIVACIÓN PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA .....	20
8. CUANDO COMENZÓ EL PROCESO DE BÚSQUEDA ACTIVA DE VIVIENDA .....	23
9. PLAZO ESTIMADO PARA LA COMPRA .....	24
10. PRESUPUESTO CON EL QUE CUENTA PARA LA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA .....	26
11. COMO ES LA VIVIENDA ACTUAL DEL POTENCIAL COMPRADOR .....	29
11.1. CRUCE "VIVIENDA ACTUAL EN PROPIEDAD" Y OPCIÓN ELEGIDA POR EL DEMANDANTE .....	31
11.2. CRUCE "VIVIENDA ACTUAL EN ALQUILER" Y OPCIÓN ELEGIDA POR EL DEMANDANTE .....	32
11.3. CRUCE "VIVIENDA ACTUAL EN DE LOS PADRES" Y OPCIÓN ELEGIDA POR EL DEMANDANTE .....	33
12. USO QUE SE LE DARÁ A LA VIVIENDA .....	34
13. TIPOLOGÍA DE LA VIVIENDA BUSCADA .....	36
14. CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA BUSCADA (DORMITORIOS) .....	37
15. NECESIDADES DE FINANCIACIÓN .....	38
16. FINANCIACIÓN - % QUE NECESITARÁ FINANCIAR .....	39
17. POSIBILIDADES DE PODER OBTENER LA FINANCIACIÓN .....	41
18. PORCENTAJE SOBRE LOS INGRESOS FAMILIARES A DESTINAR A LA FINANCIACIÓN .....	43
19. FRENOS PARA LA COMPRA .....	46
20. ELEMENTOS DE INTERÉS EN LOS QUE SE CENTRA EL POTENCIAL COMPRADOR .....	48
21. AYUDA PARA LA COMPRA DE VIVIENDA .....	49

<b>22. DE QUIÉN RECIBEN LA AYUDA .....</b>	<b>50</b>
<b>23. LA AYUDA RECIBIDA ES DE ALGUIEN DE LA COMUNIDAD VALENCIANA .....</b>	<b>52</b>
<b>24. ¿HA ENCONTRADO ALGO QUE SE AJUSTE A SUS NECESIDADES? .....</b>	<b>53</b>
<b>25. PROVINCIAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA QUE LE SUSCITAN INTERÉS.....</b>	<b>55</b>
<b>26. NACIONALIDAD DEL ENCUESTADO .....</b>	<b>57</b>
<b>27. INTERÉS POR COMARCAS DE BÚSQUEDA SEGÚN PROVINCIAS .....</b>	<b>59</b>
<b>28. CONCLUSIONES .....</b>	<b>61</b>

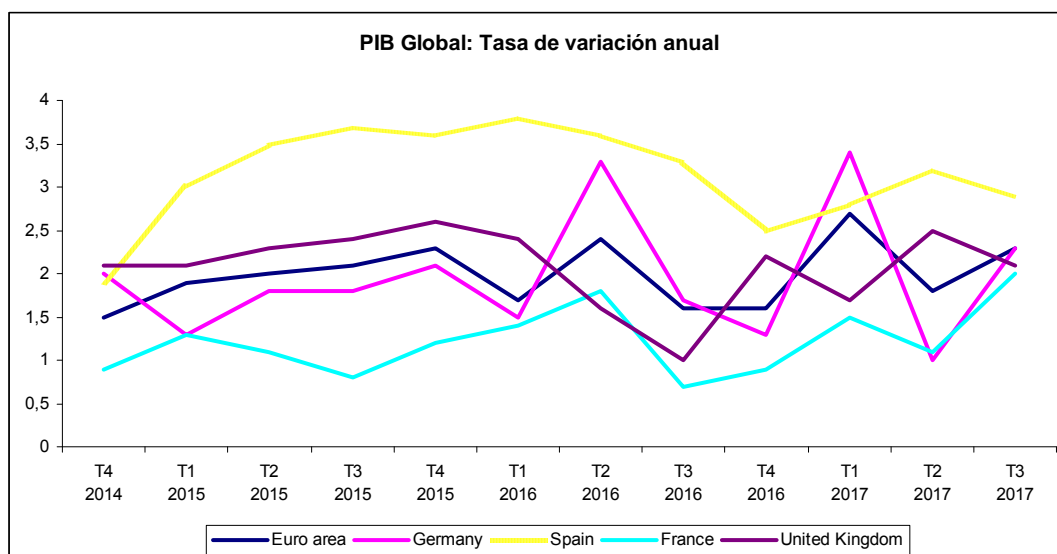
## 2. CONTEXTO ECONÓMICO EN 2017

Comenzamos el año 2017 con el empuje de finales del año anterior, y continuamos con la tendencia positiva a niveles mundiales, a pesar de la incertidumbre producida por los acontecimientos terroristas sucedidos y las decisiones tomadas por la dirección estadounidense.

La recuperación económica es un hecho constatado en la Eurozona, superando las predicciones realizadas en el año anterior, creciendo en términos anualizados por encima del 2%, el mejor crecimiento en mucho tiempo. La actividad de la zona euro parece no haber sido ni impulsada ni estancada por los recientes acontecimientos geopolíticos. Para el ejercicio 2018, se prevé según el BCE un crecimiento moderado (entorno al verano), de no continuar con el programa de expansión cuantitativa.

En cuanto a la economía española, se ha visto influenciada por la situación política interna vivida tras los acontecimientos ocurridos en Cataluña y la resolución tomada por el gobierno central. Comenzamos el año con un crecimiento continuado tras la tendencia del año anterior y terminando con un crecimiento medio superior a los tres puntos porcentuales (3pp). Situándonos por encima del crecimiento de la Eurozona y Reino Unido.

El crecimiento económico de España (Gráfico 1) mejoró ligeramente en el tercer trimestre de 2017, tal y cómo se estimaba, según datos oficiales del INE publicados el 30 de Noviembre de 2017. El Producto Interior Bruto (PIB) creció gradualmente un 0,8%, 0,9% y 0,8% en el primer, segundo y tercer trimestre respectivamente. Sobre una base anual, el crecimiento del PIB se mantuvo estable en el 3%.



**Gráfico 1: Fuente Eurostat, INE**

La demanda nacional al crecimiento anual del PIB es de 2,7 puntos, cuatro décimas superior a la del segundo trimestre (2,3 puntos). Por su parte, la demanda exterior presenta una aportación de 0,4 puntos, cuatro décimas inferior a la del trimestre pasado (0,8 puntos).

Si miramos los dos principales componentes de la demanda nacional, la inversión en capital fijo presenta un crecimiento mayor, pasando del 3,8% al 5,4%, mientras que el gasto en consumo final presenta una variación interanual menor que la registrada en el segundo trimestre (2,0% frente al 2,1%).

En la actualidad, España tiene un modelo de crecimiento más equilibrado, considerando que la demanda externa neta ha contribuido medio punto al crecimiento del PIB, a pesar de la reducción en el tercer trimestre del año.

La Deuda Pública Española, es por el contrario, una cifra nada positiva situándose en los 1,135 billones de euros en octubre, lo que representa una caída de 2.414 millones de euros respecto al mes anterior, hasta situarse en el 98,06% del PIB, según el cálculo del Ministerio de Economía.

Esta ha sido la cuarta caída en los últimos 10 meses, siendo estos meses: abril (-11.800 millones de euros), julio (-4.600 millones de euros), agosto (-836 millones) y octubre (-2.414 millones de euros).

Los presupuestos del Gobierno para 2018 comienzan con un porcentaje de la deuda sobre el PIB del 98,06%, continuando con la tendencia a la baja de los últimos años.

En lo relativo al mercado laboral, la tasa de desempleo en España descendió al 16,38% en el tercer trimestre de 2017 desde el 17,22% en el período anterior. El tercer trimestre del año es tradicionalmente de descenso en la tasa de desempleo, por el aumento de contratación en el periodo vacacional del verano.

Este descenso confirma la mejora general del mercado de trabajo en España, y se afianza en la comparación con los mismos datos de los años anteriores. El análisis anual muestra que el empleo sigue creciendo por encima de 400.000 posiciones nuevas al año. En concreto, en los últimos 12 meses se han creado 611.146 más que en los 3 años anteriores y siendo el mejor dato desde 2005.

El mercado de trabajo en España depende en gran medida del turismo, el trabajo agrícola estacional y otras posiciones temporales. La mitad de los nuevos empleos creados en el tercer trimestre del año fueron en el sector

servicios, seguidos por la construcción, aunque a escala agregada todas las ramas, excepto los Servicios, presentan tasas de crecimiento inferiores a las registradas en el trimestre anterior.

La situación vivida en el territorio catalán, en el último trimestre del año, deja al descubierto, según los datos del Colegio de Registradores, que un total de 3.208 compañías han trasladado su sede social de Cataluña a otras regiones de España, desde el referéndum del pasado 1 de octubre, teniendo como punta de iceberg el viernes 27 de Octubre con la aplicación del artículo 155 de la constitución española tras la aprobación por parte del Parlamento de Cataluña de la DUI (Declaración Unilateral de Independencia), registrando la salida de 140 compañías.

Del conjunto de las empresas que han cambiado su sede social fuera en este periodo, las 62 principales suponen un impacto directo en el PIB de 11.540 millones de euros, siendo un 5,4% de la economía catalana y un 1% de la economía española en su conjunto, según datos del periódico Expansión. Entre estas compañías se incluyen seis de las siete cotizadas catalanas del Ibex 35: Sabadell, Gas Natural, CaixaBank, Abertis, Cellnex y Colonial.

Todavía sin datos exactos del impacto en la economía española del desafío independentista se empiezan a ver los efectos derivados, con una recogida de datos por parte del Servicio Público de Empleo. El mes de Octubre en Cataluña se sitúa en el máximo crecimiento de desempleados desde el 2008 llegando hasta los 14.698. Las encuestas a empresas en el territorio catalán reconocen el descenso en un 20% de las ventas, y el Ministro de Economía D. Luis de Guindos ha cifrado en 5.000 millones de euros el impacto, eso sí, creyendo que durante el año 2018 se solucionará.

En cuanto al turismo, este sector ha sido un importante impulsor (un récord de 82 millones de visitantes extranjeros en 2017) de la economía española durante el transcurso de la crisis. Contribuye con más de un 10% al PIB y proporciona el 11% de los puestos de trabajo. A pesar de los atentados sufridos en Barcelona y Cambrils, se ha mantenido constante durante el año superando las expectativas previstas.

<b>Indicadores Económicos</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Crecimiento del PIB	-1,2	1,4	3,2	3,2
Tasa de desempleo	26,1	24,4	22,1	18,6
Inflación	0,3	-1	0	1,6

**Gráfico 2: Fuente INE**

En términos del sector inmobiliario, se muestra una débil recuperación del mercado de la vivienda.

Madrid, el Eje Mediterráneo y las Islas están liderando la recuperación.

A medida que la recuperación de la economía continúa, más territorios se irán uniendo a esta recuperación, todavía muy segmentada.

El crecimiento de las ventas está impulsando los precios y, en menor medida, también a la construcción. Las expectativas para el año 2018 es la continuación de la inercia positiva desarrollada durante el año, registrando en el tercer trimestre casi un 17% más de transacciones inmobiliarias con respecto al mismo periodo del año anterior. Las transacciones se producen en las viviendas de segunda mano que van creciendo de forma sostenida y más dinámica que la edificación, por tanto, el mercado aprovisiona la demanda del stock existente.

En el año 2016 las hipotecas cerraron el año con buenos números a pesar de la moderación en los últimos meses, comenzando el año 2017 con un repunte de concesión de hipotecas. Llegando al mes de octubre, según datos del INE, la cifra de nuevos créditos para la adquisición de vivienda aumentó un 12% en 2017 frente a 2016, llegando a 264.533 hipotecas (30.000 millones de euros aproximadamente).

La continuación del descenso en los tipos de interés medio sobre préstamos son un claro estímulo para la compra de viviendas.

Más signos de la aceleración, el impulso de la demanda y las expectativas positivas para el sector continúan haciéndose sentir en la actividad de la construcción, ya que en los cinco primeros meses de 2017 se visaron casi 32.600, pudiendo alcanzar entre los 75-80 mil visados en el año. Sin embargo, el nivel aún se mantiene en niveles mínimos: los permisos aprobados representan una cantidad muy pequeña en comparación con los aprobados en la década de 1990, o de los aprobados entre 2000 y 2009.



### 3. METODOLOGÍA

El presente informe es el resultado de una serie de encuestas de satisfacción y del perfil de los visitantes a la Feria celebrada en Noviembre de 2017.

Las encuestas tienen como objetivo determinar el perfil de los compradores de una vivienda, en el ámbito de la Comunidad Autónoma Valenciana, extrayendo de estas cuales serían las expectativas que los potenciales compradores tienen respecto a la adquisición de un activo residencial en el momento de la realización de la encuesta.

Según datos de la Organización de URBE – Feria Inmobiliaria del Mediterráneo de Noviembre de 2017, el total de visitantes alcanzó la cifra de 3.487 personas y el número de encuestas realizadas completas alcanza la cifra de 502 lo que significa una muestra del 14,40% del total considerándose, por ello, como muy representativa.

Las entrevistas se han realizado a personas no profesionales de la feria utilizándose la entrevista personal mediante un cuestionario estructurado incluso en la determinación de las zonas de preferencia de las comarcas que han sido clasificadas según son conocidas en la Comunidad Valenciana.

Con el objetivo de posibilitar la comparativa con el último informe del Perfil del Comprador realizado en el año 2016, se tratan algunos temas con igualdad de estructuración de la encuesta de modo que se puedan alcanzar conclusiones de la evolución que ha tenido este perfil entre el año 2016 y el 2017.

Casi el 100% de los encuestados tiene su residencia en la Comunidad Valenciana, incluso aquellos que sin tener la nacionalidad española residen de forma habitual o desean residir en la misma. Así el 94,02% de los entrevistados son de nacionalidad española frente a un 5,98% que lo son de otras nacionalidades. Este dato ha experimentado un cambio respecto al año 2016, aumentando el número de personas de nacionalidad española frente al de otras nacionalidades (En el año 2016 los resultados fueron: 92,91% Española y 7,09% de otras nacionalidades)

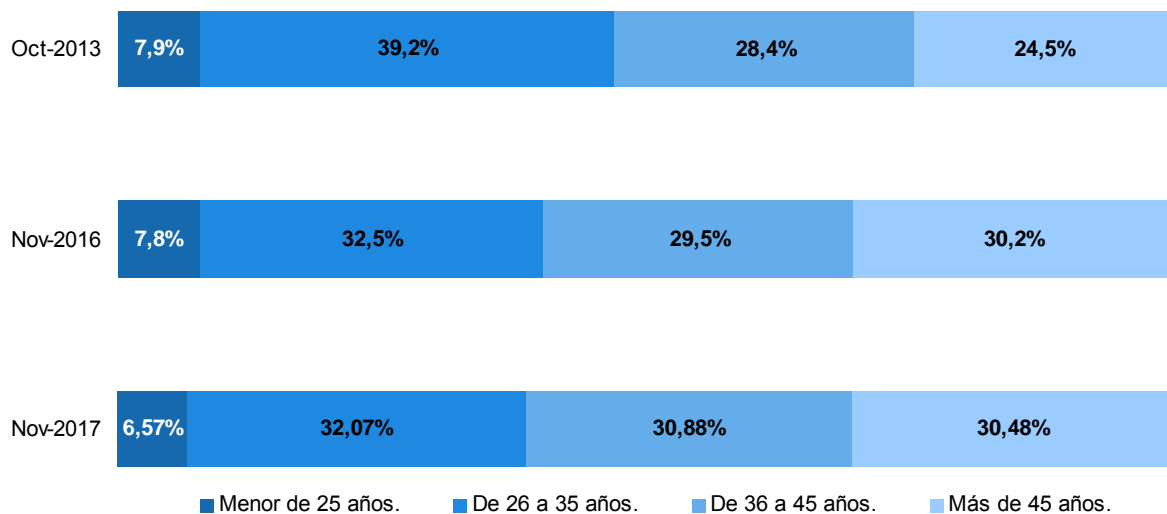
Las conclusiones del presente informe no pueden entenderse como generalizables a la totalidad de la población española, pues como se ya se ha indicado la Feria se corresponde con un producto en casi su mayoría ubicado y localizado en la Comunidad Valenciana.

No se ha utilizado ningún dato de la Organización de URBE – Feria Inmobiliaria del Mediterráneo para la elaboración de este Informe. Tan solo y con el objetivo de determinar el nivel de participación se ha detallado el número de visitantes transmitido por URBE.

El Error Muestral calculado es de un 4,05% para un Intervalo de Confianza del 95,00% y con tamaño de muestra de 502 entrevistas frente a un Universo de 3.487 visitantes.

## 4. TRAMOS DE EDAD

La imagen entre los años 2013 y 2016 del conjunto de visitantes encuestados, estructurados por rangos de edad, ha tenido ligeras variaciones entre ambos periodos de tiempo, tal y como se refleja en el siguiente gráfico:



**Gráfico 3: Elaboración propia datos 2016 y 2017 e Informe realizado por Básico datos 2013.**

Tomando como referencia los Informes de 2013 y 2016 y el del presente 2017 se deduce que los tramos de edad se consolidan diferenciándose respecto a lo que se obtuvo en la encuesta del año 2013.

Así y con ligeras variaciones los tramos de 26 años hasta los de más de 45 años se reparten aproximadamente un 30%, restando tan solo un 6,57% a edades inferiores a 25 años.

La lectura de esta condición de la edad indica que sigue existiendo un gran problema para que la gente joven (inferior a 25 años) encuentre vivienda a la que pueda acceder y que los visitantes a la Feria claramente determinan la falta de este tipo de demandante.

Aumenta ligeramente el grupo de 36 a 45 años con un incremento de 1,38 puntos porcentuales (1,38pp) respecto al año 2016.

La lenta recuperación de la economía nacional conlleva intrínsecamente a un aumento de las edades que han conseguido mantenerse en la crisis como es el caso de los mayores de 45 años.

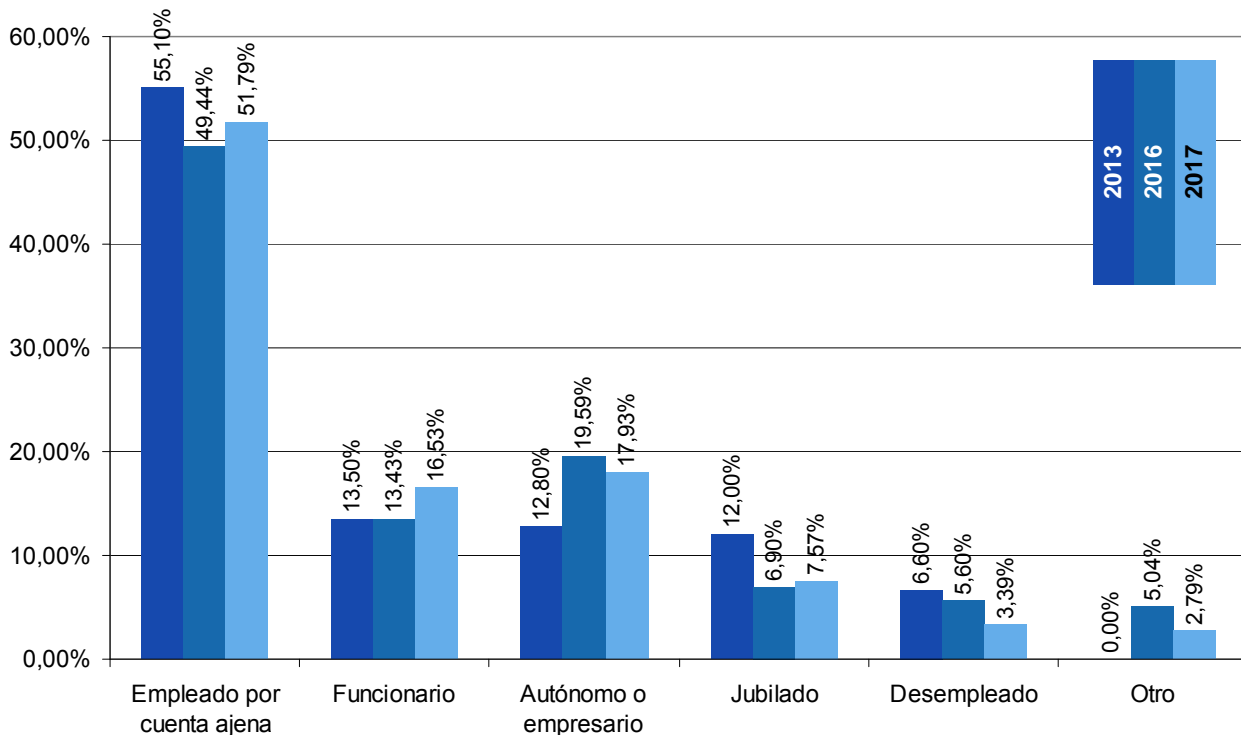
Se sigue manteniendo la disminución en el conjunto de personas en posición de creación de hogar (entendiéndose aquellos con edades inferiores a 45 años) pues este grupo se ha visto reducido en 5,98 puntos porcentuales (5,98pp) respecto al año 2013 y manteniéndose en cifras prácticamente iguales entre 2016 y 2017 con un 69.80% frente al 69.52% respectivamente.

A pesar de la recuperación económica general la capacidad de compra sigue estando retraída respecto a años anteriores y la incertidumbre del mercado laboral sigue estando presente en el demandante.

## 5. SITUACIÓN LABORAL

La situación laboral del potencial comprador es uno de los datos fundamentales para comprender la posible evolución de un sector como el inmobiliario y más especialmente el residencial que se apoya en gran modo en la capacidad económica de las familias para hacer frente a, posiblemente, la inversión más importante que se hace en la vida.

En el cuadro siguiente se muestra una comparativa de la Situación Laboral de los entrevistados en 2013, 2016 y en la última Feria de 2017.



**Gráfico 4: Elaboración propia e Informe de Urbe 2013 realizado por Básico**

Un análisis pormenorizado del gráfico 4, indica que:

- El potencial comprador con mayor porcentaje de participación es el Empleado por Cuenta Ajena que ha experimentado una subida algo superior a 2 puntos porcentuales (2pp) desde el 2016.
- El Funcionario ha aumentado su porcentaje en 3 puntos porcentuales (3pp) respecto al 2013 y casi igual cantidad desde el 2016.

- El autónomo o empresario ha bajado 1,5 puntos respecto al año 2016 pero ha aumentado más de 5 puntos respecto al 2013.
- Las personas jubiladas han crecido 0,6 puntos respecto al 2016 pero sigue estando casi 5,5 puntos por debajo del 2013.
- Los desempleados han bajado sustancialmente con un descenso de un 50% respecto al 2013 y 2,3 punto respecto al 2016.
- El restante porcentaje del 2,79% (Otros) se considera como una opción del entrevistado de no querer declarar su situación real ya que nos se comunicó a los entrevistadores otra opción o alternativa. Aún así es de destacar que esta opción ha descendido respecto al 2016 en 2,3 puntos porcentuales (2,3pp).

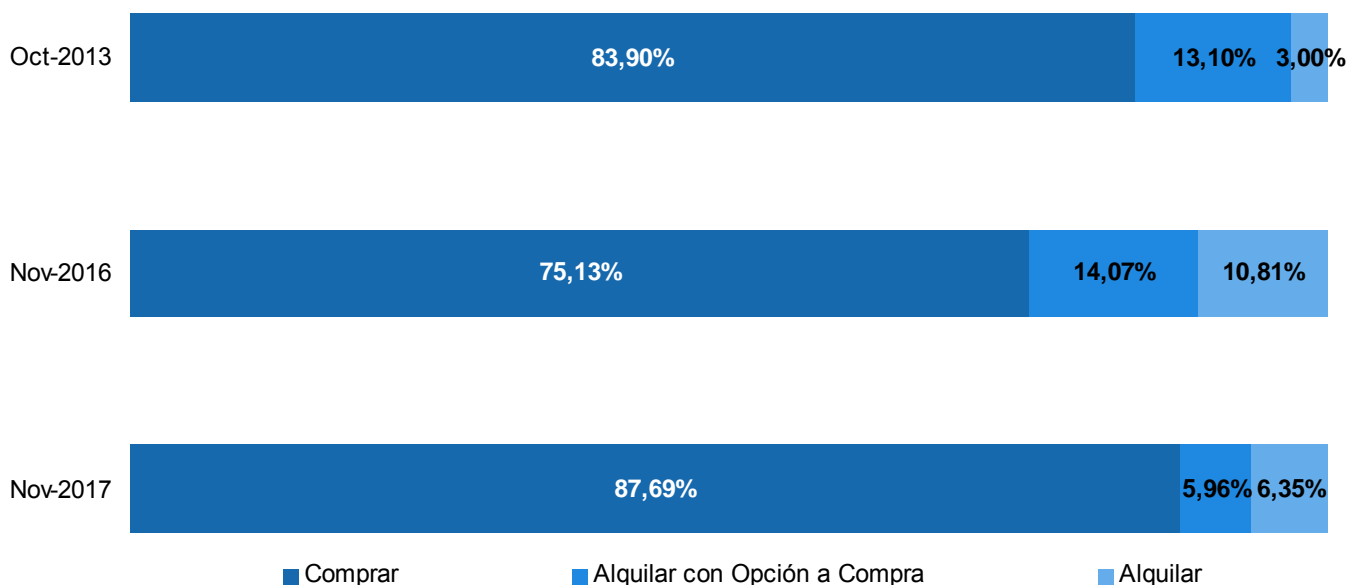
Como resumen de todas estas posiciones respecto a años anteriores cabe resaltar:

- El conjunto de las tres primeras variables (Empleado por cuenta ajena, Funcionario y Autónomo o Empresario) ha aumentado 4,85 puntos respecto al 2013 y 3,79 puntos respecto al año 2016. Esto nos indica que el conjunto de este demanda que acude a la Feria presenta una mejor situación laboral que la que tenía en las dos ocasiones anteriores y por lo tanto la calidad de la demanda mejora sustancialmente.
- Si revisamos los resultados de las clases pasivas (Jubilados y desempleados) vemos que la lectura es justo la contraria, es decir, se ha pasado de un 18,60% del año 2013 a un 12,50% en el 2016 y por último a un 10,96% en el 2017. Este conjunto si refuerza el argumento del párrafo anterior en el que una parte de las clases pasivas se ha trasvasado al de las clases activas debido a una mejora del mercado laboral.
- Caso de que se pudiera confirmar un año más (en el 2018) esta tendencia podríamos asegurar que la demanda empieza a tomar posiciones frente a la compra o adquisición de vivienda.

## 6. TIPO DE DEMANDA QUE BUSCA EN LA FERIA

Se presentan al entrevistado tres posibles opciones:

- Comprar
- Alquilar con opción a compra y
- Alquilar



**Gráfico 5: Elaboración propia e Informe de Urbe 2013 realizado por Básico**

En el Informe del año 2016, se percibió un cambio muy considerable respecto a las expectativas de la demanda resaltando que aquellos que en el año 2013 tenían como objetivo “comprar” representaban el 83,90% mientras que en el 2016 este porcentaje bajó en más de 6 puntos porcentuales (6pp) en beneficio del Alquiler con Opción a Compra y el Alquiler.

A finales del año 2016 y a largo del 2017 hemos visto como el precio de los alquileres veían mostrando una pendiente alcista continuada que ha sorprendido a muchos de los actores del sector inmobiliario. Si bien esta escalada no se ha detenido aún está llegando a situaciones de crecimiento más moderado.

El mundo anglosajón viene analizando esta relación desde hace ya muchos años con series de datos que confirman que la subida de los “precios de venta” se inicia a partir del momento en que el precio del alquiler se sitúa en

posiciones cercanas a la amortización de un préstamo hipotecario. Es a partir de ese momento en el que la demanda toma nuevas posiciones respecto a la compra.

Evidentemente esta pendiente alcista del precio del alquiler se produce cuando la rentas no se pueden permitir una posición contractual a largo plazo (como es un préstamo hipotecario) máxime cuando la incertidumbre laboral es todavía alta.

Si revisamos la evolución del mercado laboral en el capítulo 2 “Contexto Económico 2017” podremos ver que la mejora del mercado laboral está empujando a que las clases activas vean de nuevo la posibilidad de entrar en el mercado de compra de vivienda al mantener una certidumbre mucho mejor que la de años anteriores.

Por otra parte revisando el anterior capítulo 5.- “Situación Laboral” se deduce claramente que la demanda de las clases pasivas ha descendido a favor de el conjunto de clases activas de forma muy significativa.

Todo ello lleva a la reflexión de que la demanda empieza a poder hacer frente a la adquisición de vivienda, si bien dicho efecto positivo y alcista seguirá siendo lento y con posiciones garantistas.

Efectivamente el gráfico 5 presenta en el 2017 un regreso a la compra de vivienda si bien esto no es más que el deseo de la demanda que, para hacerse realidad, debe venir acompañado por las posibilidades de lograr una hipoteca pues las economías familiares todavía no están en posición de hacer frente por si mismas a la compra sin requerir de apoyo de financiación ajena.

Este aumento en el Tipo de Demanda se produce fundamentalmente a costa del Alquiler con Opción a Compra que baja 7,14 puntos respecto al 2013 y 8,11 puntos respecto al 2016.

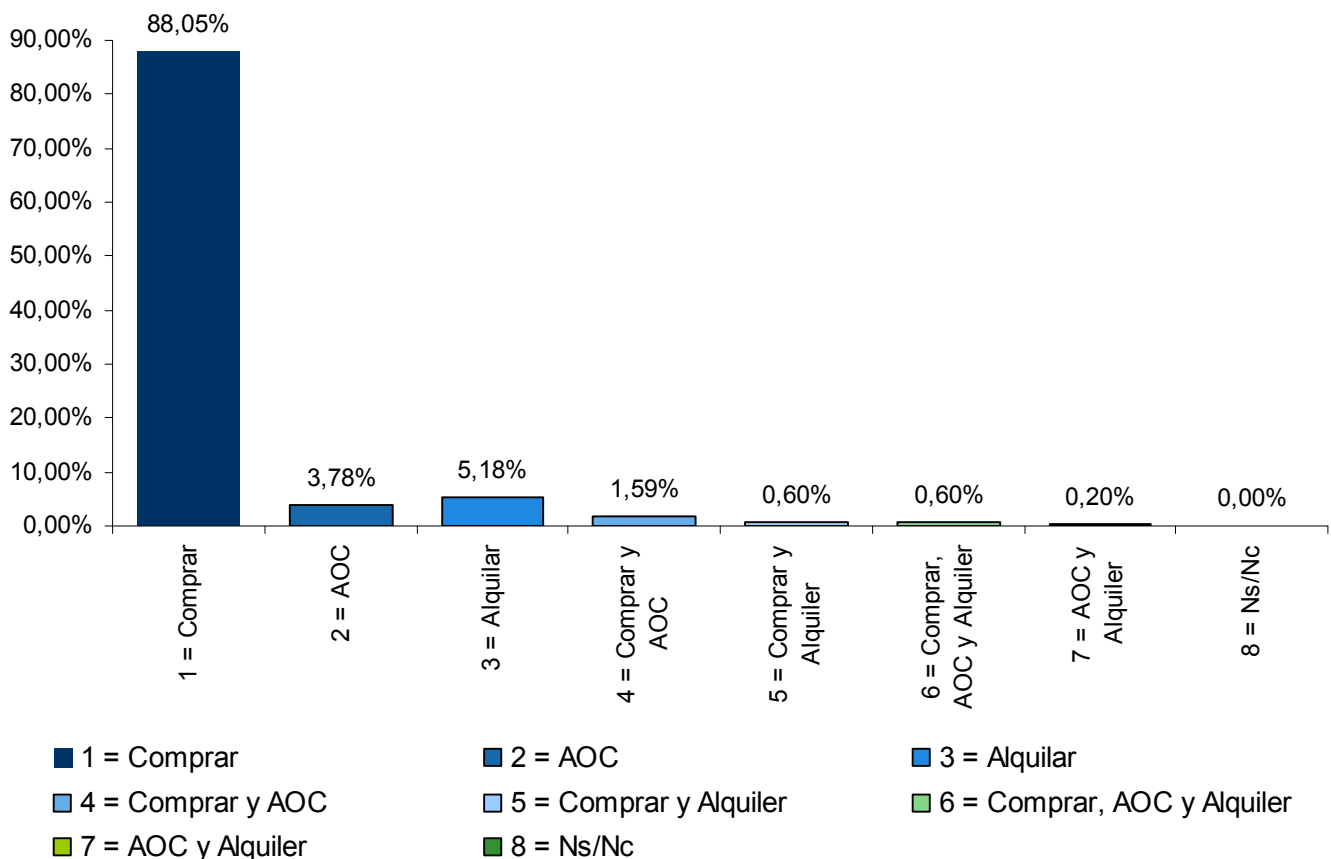
De igual modo la bajada del alquiler es también significativa pues cae 4,46 puntos respecto al 2016 si bien sigue siendo superior en 3,35 puntos respecto al año 2013.



### 6.1. Cruce de la Variable “Demanda” con la variable “Edad”

El análisis de la Variable “Tipo de Demanda” debe cruzarse con la Variable “Edades” de los entrevistados, pues la visión que estos tienen es muy diferente. Unos por encontrarse en los inicios de la vida laboral y otros por estar al final de la misma.

El conjunto total de todos los tipos de “Edades” configura esta variable “Demanda” de la siguiente manera:

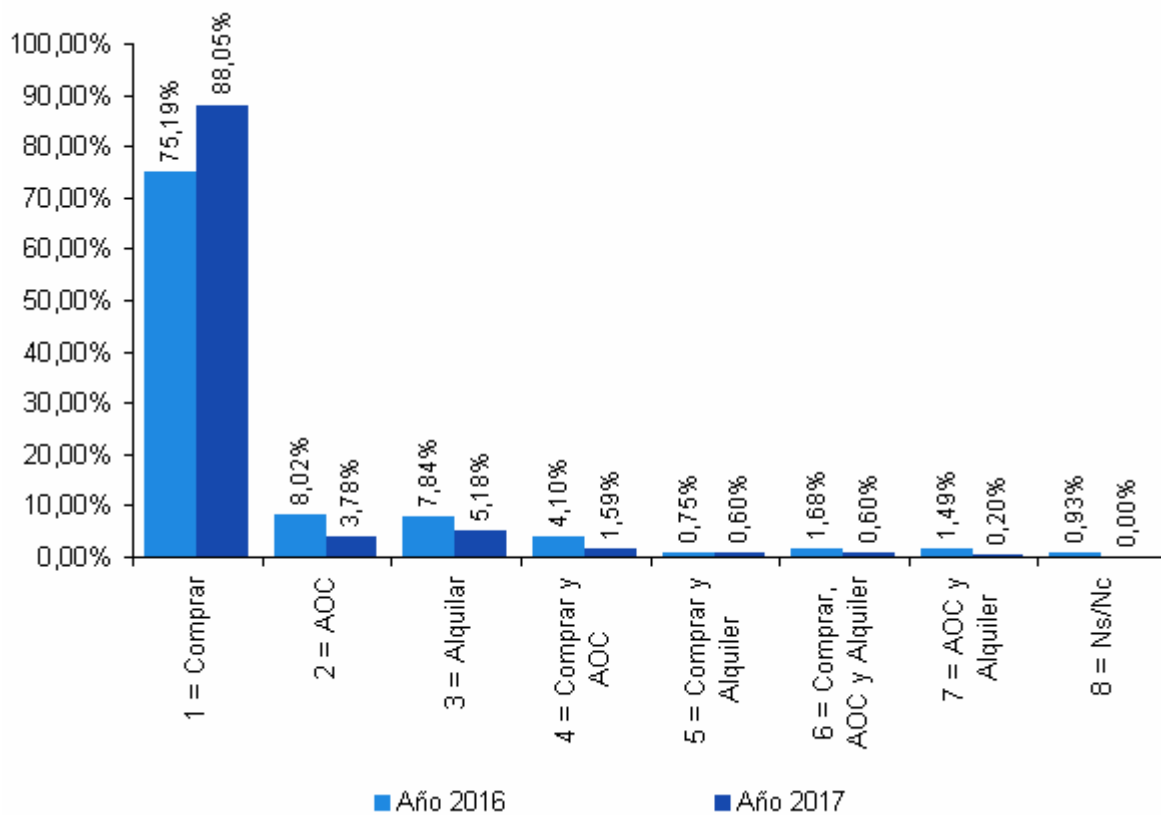


**Gráfico 6: Cruce Variable Demanda con Variable Edad. Elaboración propia**

- El 88,05% de los entrevistados se decantan por la compra
- El 3,78% prefieren el Alquiler con opción a Compra (AOC)
- El 5,18% optan por el Alquiler
- El 1,59% no tienen claro si comprar o Alquilar con opción a Compra (AOC)
- El 0,60% llegan a la Feria con dudas sobre Comprar o Alquilar con Opción a Compra (AOC)

- El 0,60% no tienen claro si podrán Comprar, Alquilar con Opción a Compra o simplemente Alquilar y dependerá de lo que encuentren.
- El 0,20% se decantan por el Alquiler con opción a Compra (AOC) o simplemente Alquilar

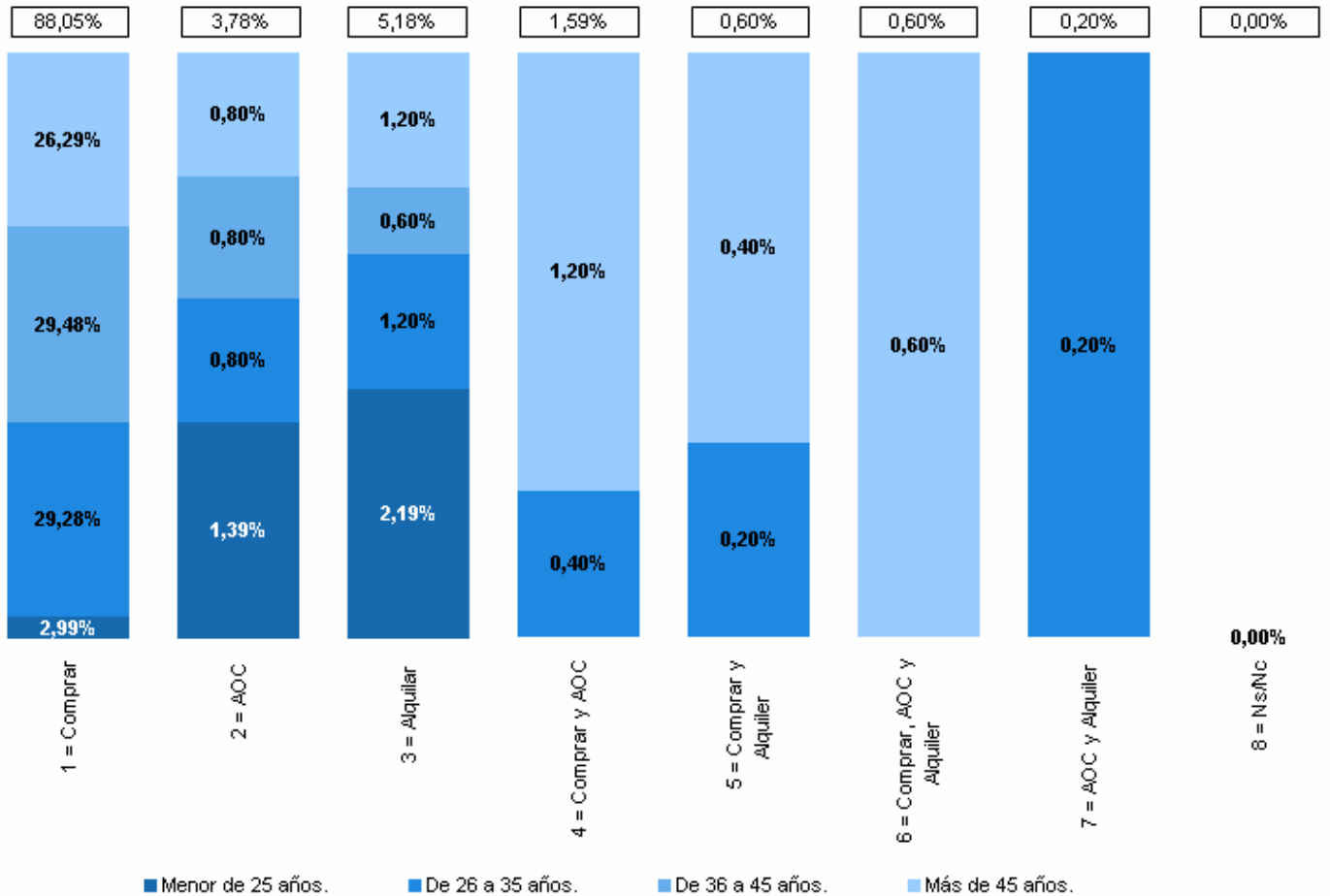
La comparativa con el año 2016 da una visión positiva de cómo ve la Demanda sus opciones frente al mercado de la vivienda. Dicha comparativa se representa en el siguiente gráfico:



**Gráfico 7: Comparativa Año 2016 y 2017 por Tipo de Demanda. Elaboración Propia.**

Todas las formas de demanda bajan respecto al año 2016 en favor de la "Compra". Esta visión que tiene el "Encuestado" es positiva pues por primera vez ve posibilidades de comprar frente a los resultados de años anteriores en los que la incertidumbre llevaba consigo otras oportunidades diferentes a la "Compra".

Sin embargo la mejor manera de poder orientar las ofertas del mercado hacia la demanda es realizar este mismo estudio pero teniendo en cuenta los Tramos de Edad del interesado que se refleja en el gráfico 8 siguiente:



**Gráfico 8: Decisión del Tipo de Demanda en función de la Edad. Elaboración Propia.**

Las conclusiones más significativas de este cruce entre el Tipo de Demanda y los Tramos de Edad son las siguientes:

- Los menores de 25 años se decantan claramente por el Alquiler con opción a Compra (AOC) o el Alquiler. Tan solo un 2,99% plantean como posibilidad el comprar. Esto demuestra las grandes dificultades que la gente joven tiene al acceso a la compra de vivienda.
- Entre las repuestas de “Compra” hay que resaltar que salvo ese 2,99% el 86,06% si optan por comprar frente al 72,95% que resultó de la encuesta en el 2016. Este aumento, en algo más de 13 puntos porcentuales (13pp), demuestra la mejora en la disposición de la demanda hacia la compra en comparación con el 2016, año en el que la incertidumbre era mayor.

## 7. MOTIVACIÓN PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA

Las opciones planteadas a los entrevistados son:

- 1 = Formar un nuevo hogar
- 2 = Cambiar de alquiler a propiedad
- 3 = Mejora o ampliación vivienda actual
- 4 = Inversión
- 5 = Montar un negocio
- 6 = Para los hijos
- 7 = Segunda Residencia
- 8 = Cambio por razones familiares
- 9 = Cambio por razones profesionales
- 10= Otro

Sin embargo en las contestaciones a esta Motivación nos hemos encontrado con conjunto de respuestas que merecen la pena ser analizadas. Así las 10 motivaciones iniciales se convierten conforme a las respuestas en las siguientes opciones:

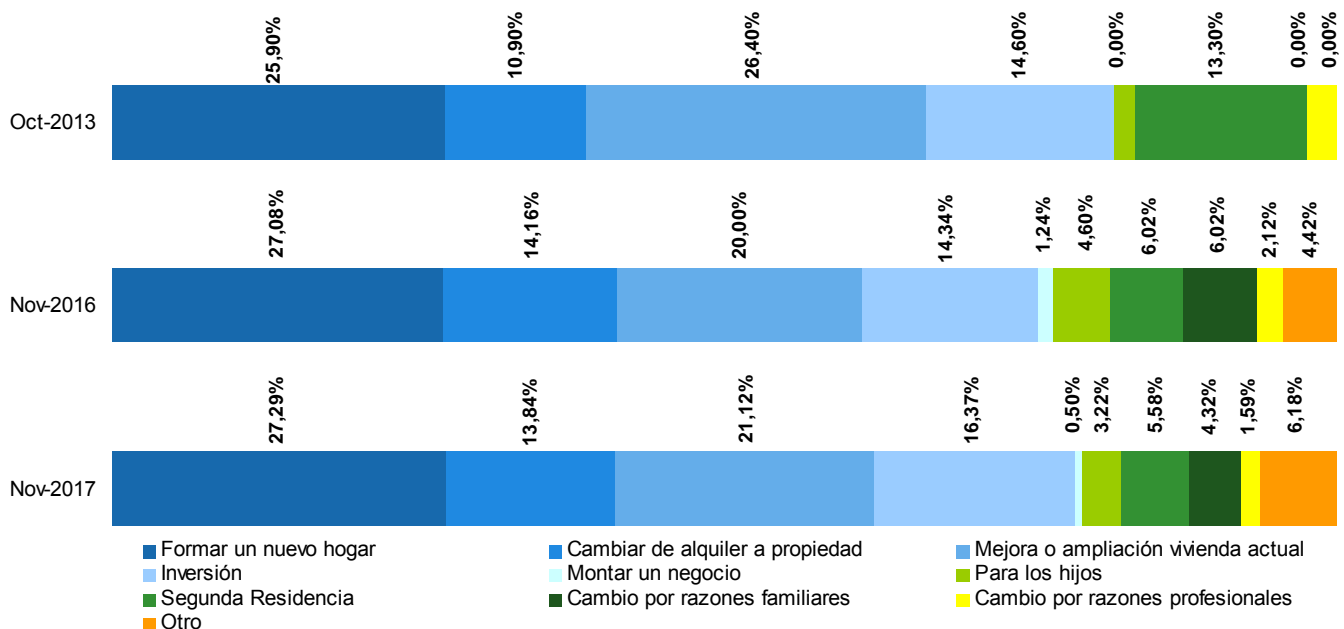
Motivación	%
1 = Formar un nuevo hogar	26,49%
2 = Cambiar de alquiler a propiedad	13,62%
3 = Mejora o ampliación de vivienda actual	19,40%
4 = Inversión	13,81%
5 = Montar un negocio	1,12%
6 = Para los hijos	3,73%
7 = Segunda Residencia	5,22%
8 = Cambio por razones familiares	4,85%
9 = Cambio por razones profesionales	2,05%
10 = Otro	4,48%
11 = Formar un nuevo hogar Cambiar de alquiler a propiedad	0,37%
12 = Formar un nuevo hogar Mejora o ampliación en vivienda actual	0,19%
13 = Formar un nuevo hogar Inversión	0,37%
14 = Formar un nuevo hogar Para los hijos	0,56%
15 = Mejora o ampliación vivienda actual Inversión	0,19%

Motivación	%
16 = Inversión Montar un negocio	0,19%
17 = Inversión Para los hijos Cambio por razones familiares	0,19%
18 = Inversión Otro	0,19%

Como se puede deducir las posibilidades que plantean los entrevistados casi se duplica respecto a las motivaciones iniciales aunque cuantas más divisiones de opiniones menos representativas son de cara a la oferta de producto inmobiliario.

Al igual que en el Informe del año 2016, las 4 primeras motivaciones se distancian muchos respecto del resto. Es decir “Formar un nuevo hogar”, “Cambiar de alquiler a propiedad”, “Mejora o ampliación vivienda actual” e “Inversión” son las más deseadas por el potencial comprador.

Por ello el gráfico 9 siguiente recoge las 10 motivaciones principales:



**Gráfico 9: Motivación para adquirir una vivienda**

Lo primero que se observa es que todos los valores de cada motivación cambian en los tres años analizados, aunque unas son mucho más significativas que otras y son una clara representación de la huella dejada por la crisis iniciada en Agosto de 2007.

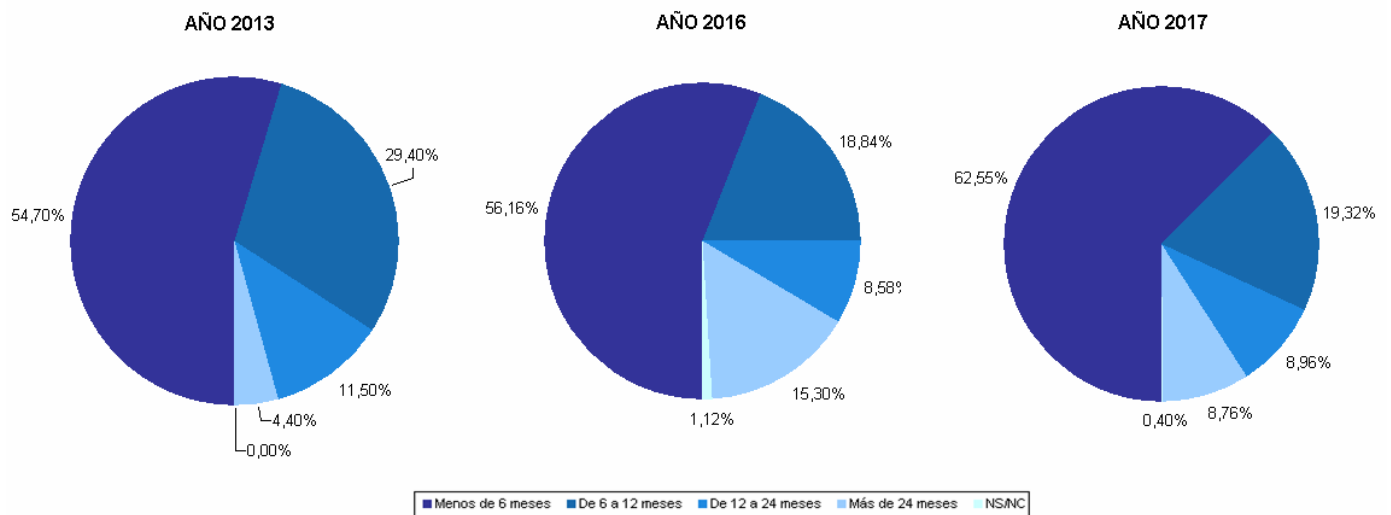
Las variables “Formar un nuevo hogar”, “Mejora o ampliación de vivienda actual” e “Inversión” son las más significativas en los tres años analizados con un rango total que va desde el 77,80% en el 2013, el 75,58% en el 2016 y el 78,62% en el 2017.

La imagen de estas cuatro primeras variables es muy semejante al obtenido en 2016, si bien la opción de “Montar un negocio” ha mejorado respecto al 2016 aumentando en 2 puntos porcentuales (2pp).

Exige una especial mención la variable “Segunda Residencia” que ha descendido drásticamente del año 2013 (con un 13,30%) hasta el 6,58% en el 2017.

El resto de variables son poco significativas y pesan poco en el monto total de ellas

## 8. CUANDO COMENZÓ EL PROCESO DE BÚSQUEDA ACTIVA DE VIVIENDA



**Gráfico 10: Plazo en la búsqueda activa de vivienda**

La primera lectura que merece la pena resaltar es el cambio tan drástico que ha tenido la variable el plazo de “Menos de 6 meses” entre los años 2013 y 2017, creciendo en casi 8 puntos respecto al 2013 y 6 puntos respecto al 2016.

Cabe preguntarse si este cambio se debe a que el encuestado tiene una mejor percepción de su capacidad económica familiar permitiéndole acceder a la compra de vivienda frente a años anteriores.

El resto de plazos se mantienen en cifras muy parecidas

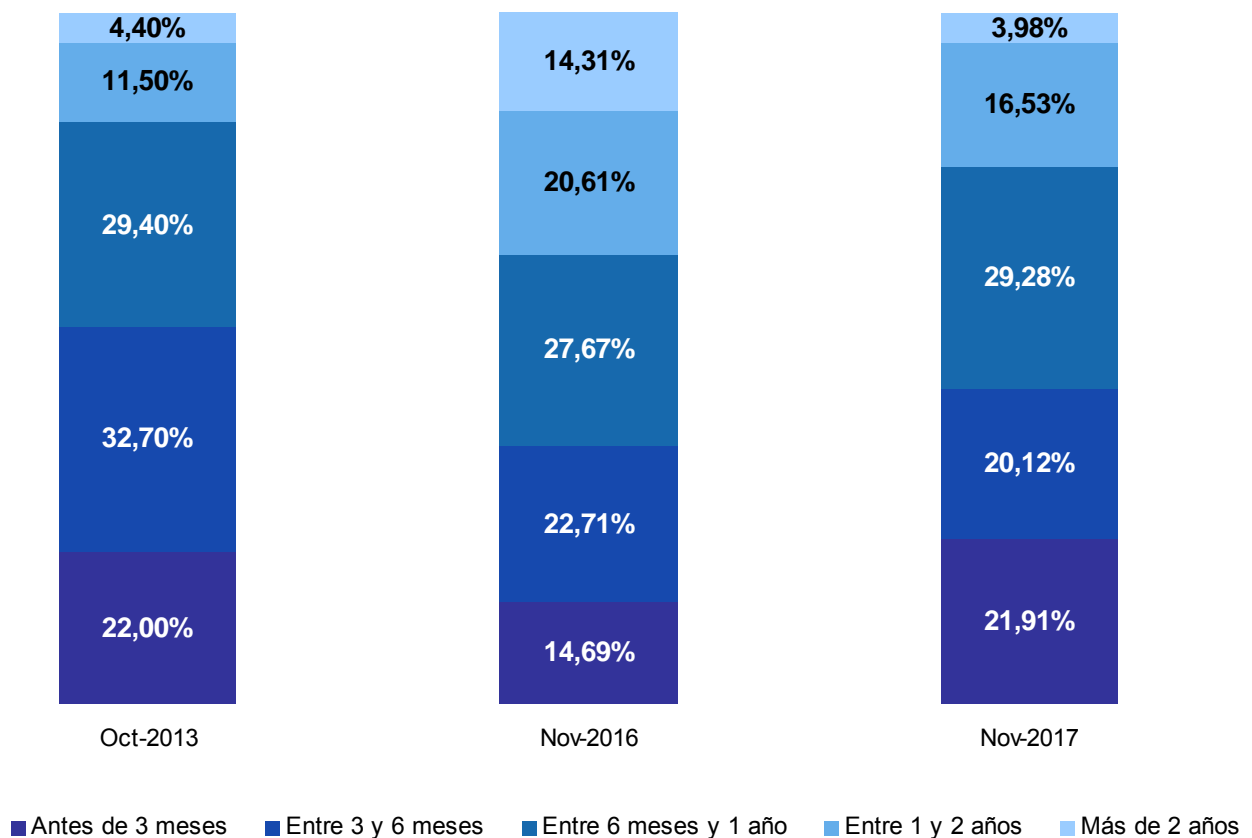
- Si consideramos los dos plazos iniciales (es decir hasta los 12 meses) el total asciende al 81,87% frente al año 2016 que se situó en el 75,00%, es decir casi 7 puntos porcentuales (7pp) de diferencia.
- El periodo “entre 6 meses y 12 meses” prácticamente no ha sufrido alteración alguna entre el pasado año 2016 y el actual 2017.
- El plazo de “Más de 24 meses” ha disminuido en 6,54 puntos porcentuales (6,54pp) lo que indica que las familias ven más cercano en el tiempo la posibilidad de adquisición de vivienda o que la confianza del potencial comprador ha mejorado substancialmente.

## 9. PLAZO ESTIMADO PARA LA COMPRA

A la variable anterior hay que adicionarle el Plazo en el cual consideran los potenciales compradores que podrían adquirir una vivienda, con el siguiente resultado:

Para determinar esta variable se le plantearon a los entrevistados 5 posibles plazos:

- Antes de 3 meses
- Entre 3 y 6 meses
- Entre 6 meses y 1 año
- Entre 1 y 2 años
- Más de 2 años.



**Gráfico 11 Tiempo estimado para la compra de vivienda.**  
**Elaboración Propia**

Como hemos indicado en el Capítulo 2.- Contexto Económico, el descenso de la tasa de desempleo confirma la mejora general del mercado de trabajo en España, y se afianza en la comparación con los mismos datos de los años



anteriores. Una comparación anual muestra que el empleo sigue creciendo por encima de 400.000 posiciones nuevas al año. En concreto, en los últimos 12 meses se han creado 611.146 más que en los 3 años anteriores y es el mejor dato desde 2005.

Esta tendencia positiva en la evolución de la recuperación del empleo en España está influyendo en el potencial comprador pues los tiempos menores en los que estima comprar vivienda ha aumentado considerablemente con respecto a los datos del año 2016.

Hay que hacer especial mención sobre el plazo “Menos de 3 meses” que ha pasado de un 14,99% hasta un 21,91% lo que supone que un 7,22% más de la población estima que accederá a la compra en ese plazo.

Si el análisis se realiza sobre el computo total de aquellos que consideran un plazo inferior a 1 año, la lectura es igual de buena pues se ha pasado de un 65,08% en 2016 a un 71,31% en 2017, lo que supone un incremento de 6,23% más.

Deducimos pues que aunque las incertidumbres económicas familiares y laboral todavía forman parte de la preocupación del potencial comprador estas influyen menos que en el año 2016.

## 10. PRESUPUESTO CON EL QUE CUENTA PARA LA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA

La encuesta propone al entrevistado las siguientes opciones conforme al mercado habitual de vivienda en la Comunidad Valenciana y no de forma exclusiva:

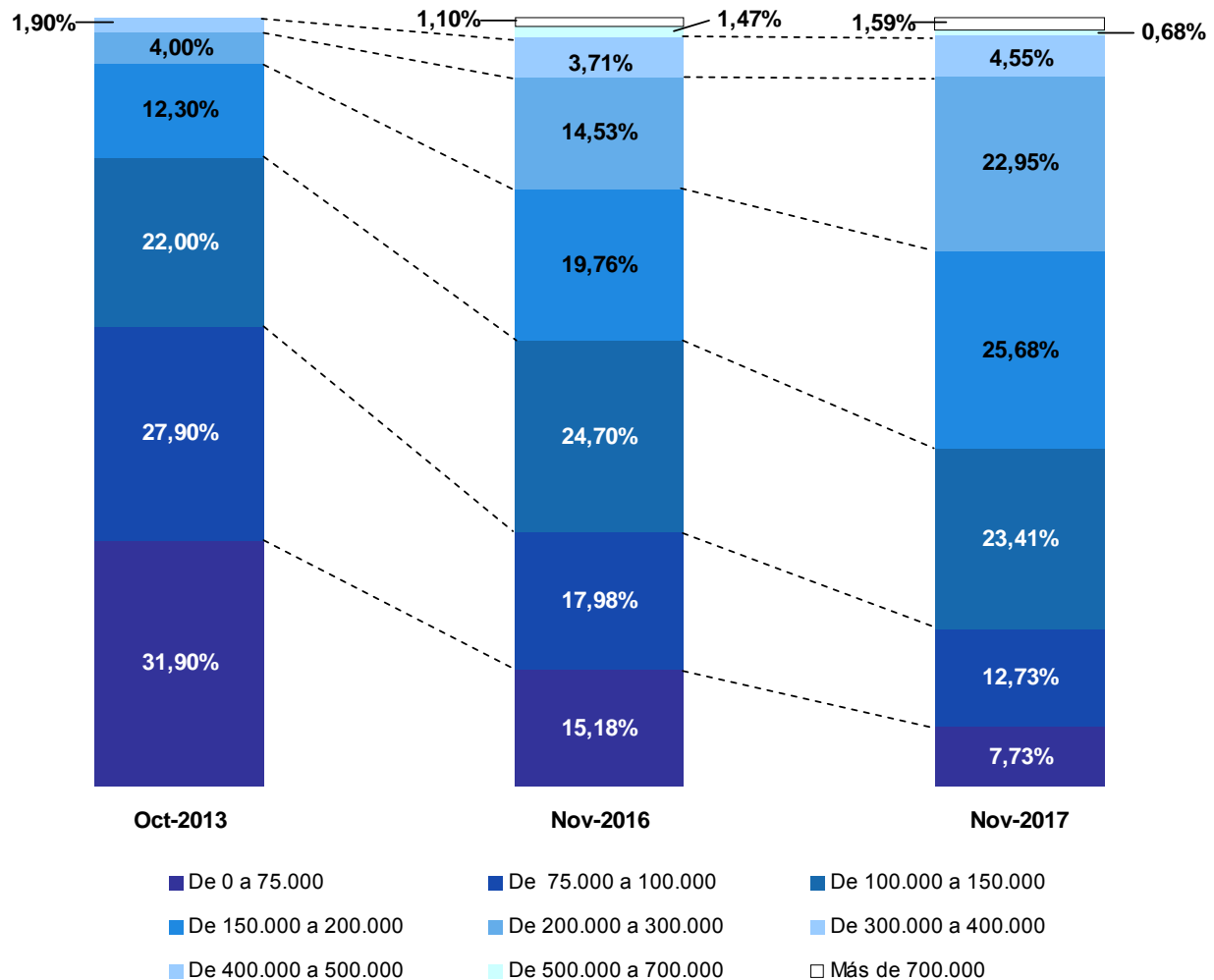
- De 0 a 75.000 Euros
- De 75.000 a 100.000 Euros
- De 100.000 a 150.000 Euros
- De 150.000 a 200.000 Euros
- De 200.000 a 300.000 Euros
- De 300.000 a 400.000 Euros
- De 400.000 a 500.000 Euros
- De 500.000 a 700.000 Euros
- Más de 700.000 Euros

Entre los entrevistado en el 2017 algunos plantean opciones alternativas o conjuntos de las variables propuestas como son:

- Hasta 100.000 Euros
- De 75.000 a 150.000 Euros
- De 100.000 a 200.000 Euros
- De 150.000 a 300.000 Euros
- De 200.000 a 400.000 Euros y
- De 300.000 a 500.000 Euros

Los datos del 2013 no permiten cotejar esta segunda parte de alternativas o propuestas dadas por el entrevistados ya que no fueron tratadas en el Informe de 2013, por lo que los valores aparecerán a cero pero si se repiten en el Informe de 2016 y en el de este año 2017.

En el Gráfico 12 de la página siguiente se representa esta información:



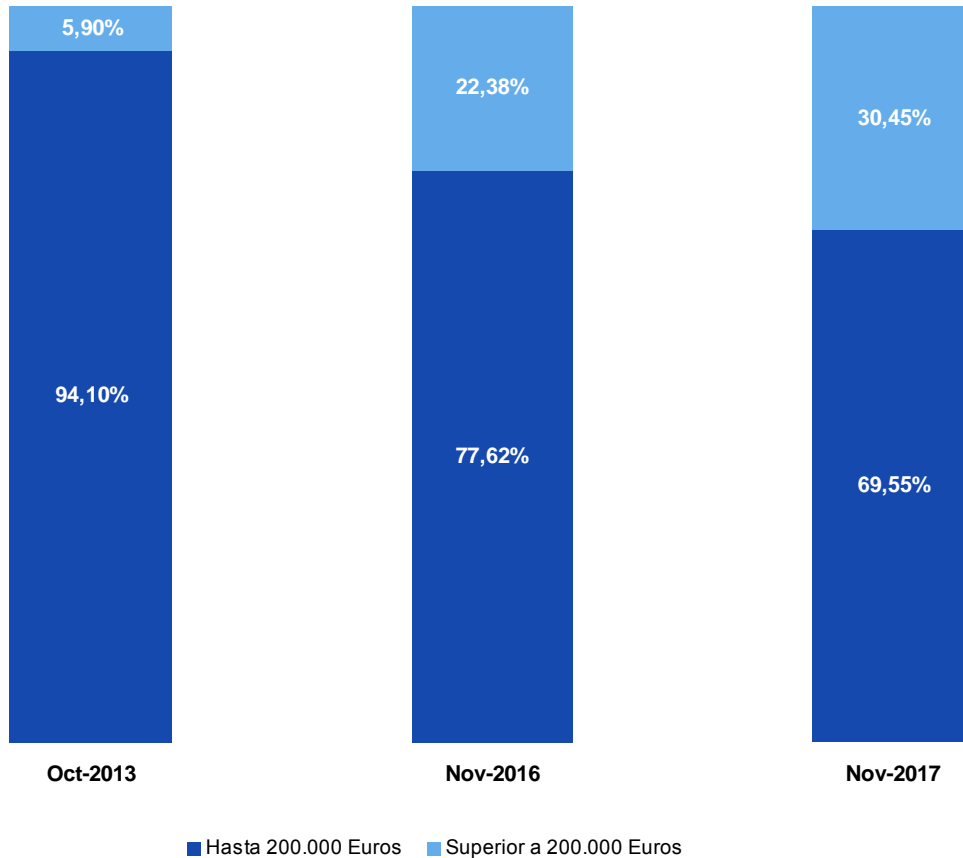
**Gráfico 12 Presupuesto de Compra de los potenciales compradores. Elaboración Propia**

La primera lectura significativa es la bajada tan substancial que se ha producido en el rango de precios de compra "Menor de 75.000 Euros" que ha pasado del 31,90% en 2013, al 15,18% en 2016 hasta el 7,73% en 2017.

Esto puede significar tres posibles situaciones sobre las que reflexionar:

- En el año 2013 las ofertas se centraban en tipologías de viviendas de precio más bajos, inmersos de lleno en plena crisis.
- Según se ha avanzado en la salida de la crisis las ofertas de este tipo de vivienda es inferior y los promotores se han decantado por tipologías con precios superiores o bien
- Las capacidades de compra por parte de los potenciales compradores, en cada uno de estos años, ha ido mejorando y por lo tanto la búsqueda de vivienda es de mayores precios.

Si el análisis se realiza teniendo en cuenta el rango de precios hasta 200.000 Euros y superior a 200.000 Euros, los porcentajes resultantes a esta cuestión por parte de los encuestados arroja los siguientes resultados:



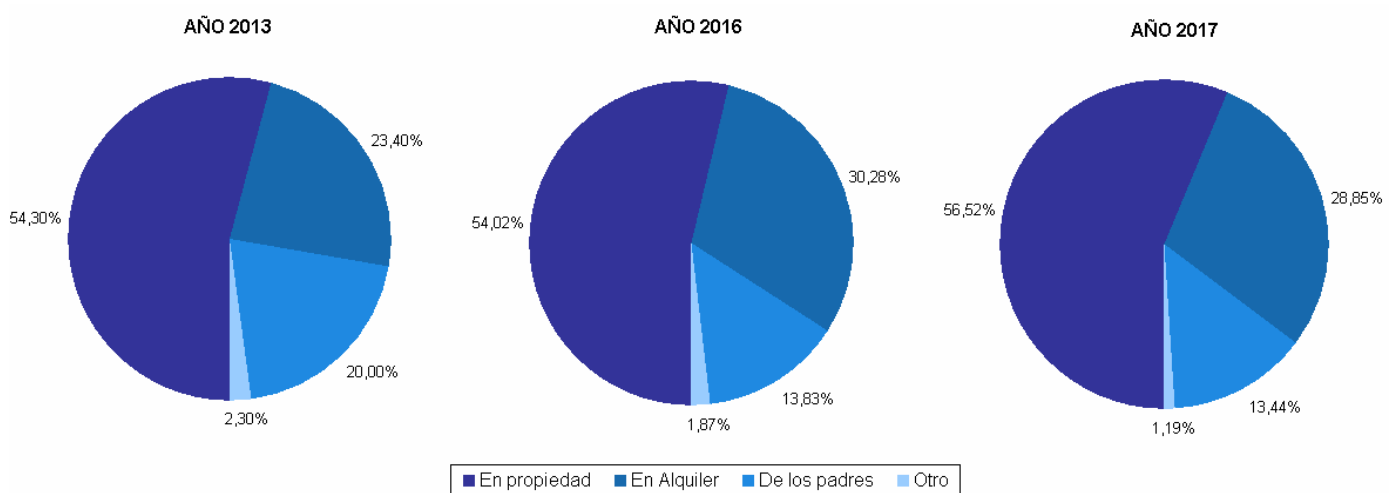
**Gráfico 13 Precios inferiores a 200.000 Euros y Superiores a 200.000 Euros.  
Elaboración Propia**

En definitiva se observa que en estos años ha aumentado considerablemente la capacidad de compra por parte de los potenciales compradores de viviendas con precios superiores a 200.000 Euros pasando del 5,90% en 2013, al 22,38% en 2016 y al 30,45% en 2017.

Dado que los salarios no han experimentado incrementos que puedan justificar esta situación, solo es explicable a partir de la mejora del mercado laboral y por lo tanto a una posición de certidumbre laboral mejor que en el pasado.

## 11. COMO ES LA VIVIENDA ACTUAL DEL POTENCIAL COMPRADOR

Para determinar el tipo de demanda del potencial comprador es importante comprender como es la actual vivienda que está habitando y establecer las diferencias.



**Gráfico 14 Comparativa del Tipo de la vivienda actual**

Así como en el año 2016, casi el 99,44% de los encuestados contestaron a esta pregunta, en esta Feria de Urbe 2017 se ha detectado un alto porcentaje de encuestados (el 3,78%) que no han querido dar respuesta a esta pregunta.

Con el objetivo de poder hacer una comparativa real entre los que si han contestado a esta pregunta (pues la consideramos de importancia para ser contrastada con la vivienda que están demandando) tomaremos como base 100 el total de aquellos que han respondido a la misma.

Sobre esta base y observando el gráfico 14 superior se puede deducir los siguiente:

- El porcentaje de Vivienda Actual en "Propiedad" no ha tenido grandes variaciones si bien es cierto que se percibe una ligera mejora ya que este ha ascendido algo más de 2 puntos respecto a años anteriores.
- La vivienda "En Alquiler" tuvo una subida muy importante pasando del 23,40% en 2013 hasta el 30,29% en el 2016. No obstante en el 2017 (recuérdese las subidas de precios de los alquileres comentados anteriormente) este porcentaje ha caído hasta el 28,85%.

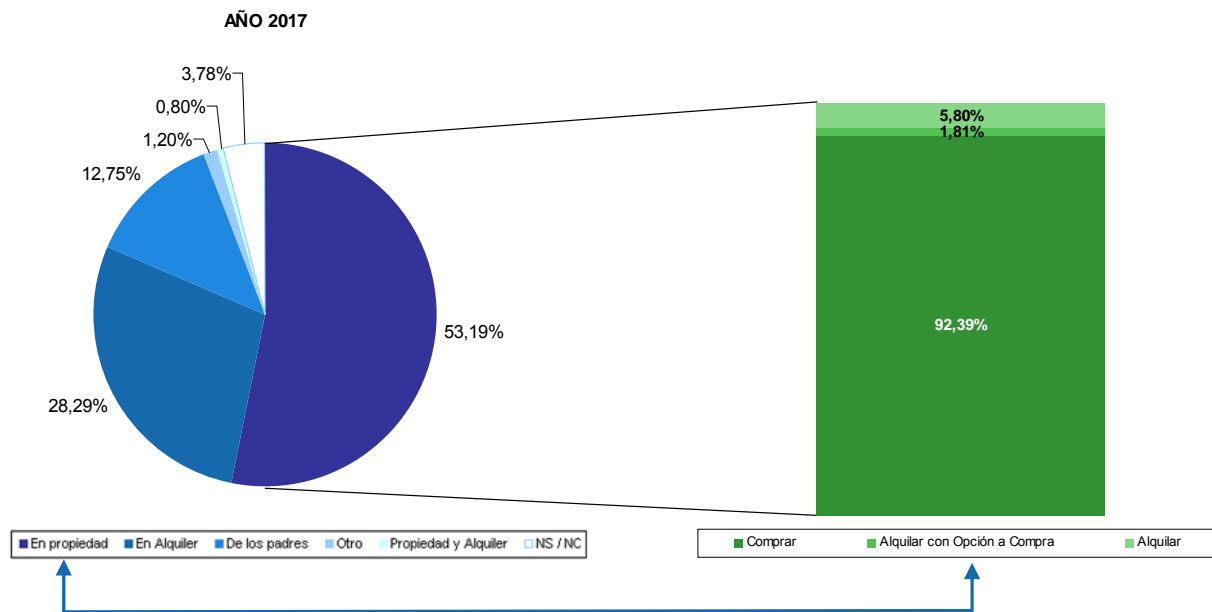
- Aunque las variaciones anteriores no son muy significativas si lo es la tercera de ellas “De los Padres” ya que durante los años más pronunciados de la crisis (Año 2013) el porcentaje alcanzó la cifra del 20,00% mientras en que en el 2017 ha bajado al 13,44%.

En el año 2017 se detecta un aumento de más de 6 puntos porcentuales (6pp) en las personas cuya vivienda actual es en alquiler pasando de un 23,40% en el año 2013 al 29,85% en el 2016. Si leemos también este mismo dato en el 2016, veremos que ya cayó respecto al 2013.

Cabe preguntarse si la tan reiterada información, declarada por muchos expertos del sector inmobiliario, respecto a la utilización de la vivienda de los padres por parte de los hijos está llegando a su fin o está cambiando la tendencia que alcanzó. De ser así y como ya adelantamos en el Informe del año 2016, esto podría interpretarse como una posición de final del túnel de la crisis y el aumento de la capacidad de compra por parte de los potenciales clientes.

Si cruzamos la información de la vivienda actual (Propiedad, En Alquiler y De los Padres) con el Tipo de Demanda (Comprar, Alquiler con opción a Compra o Alquiler) se obtienen los siguientes resultados:

11.1. Cruce “Vivienda actual en Propiedad” y opción elegida por el Demandante



**Gráfico 15 Tipo de Demanda de los que habitan actualmente en vivienda en Propiedad**

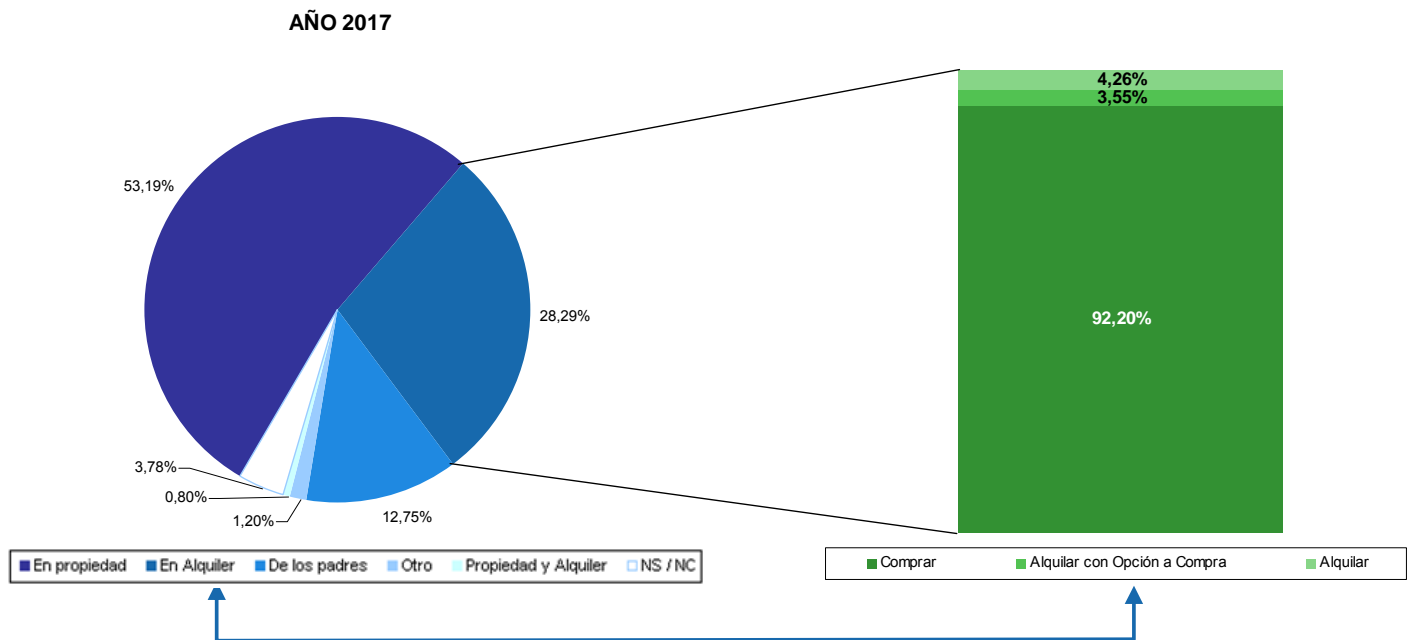
Del 53,19% de los entrevistados que habitan en una vivienda en Propiedad:

- El 92,39% se decantan por Comprar otra vivienda
- El 1,81% optarán por una vivienda en Alquiler con opción a Compra (AOC) y
- El 5,80% se deciden por el Alquiler

Comparando estos datos con los del año 2016 se perciben grandes cambios fundamentalmente en aquellos que residiendo en una vivienda en “Propiedad” se decantan por “Comprar” ya que se ha pasado del 87,92% al 92,39%, Este aumento de casi 5 puntos porcentuales (5pp) se ha producido a costa de los que optarían por un “Alquiler con opción a Compra” que ha pasado del 7,92% en el 2016 a tan solo el 1,81% en el 2017.

De cara al potencial de venta del mercado inmobiliario esta variación debe observarse de forma positiva.

11.2. Cruce “Vivienda actual en Alquiler” y opción elegida por el Demandante



**Gráfico 16 Tipo de Demanda de los que habitan actualmente en vivienda en Alquiler**

Del 28,29% de los entrevistados que habitan en una vivienda en Alquiler:

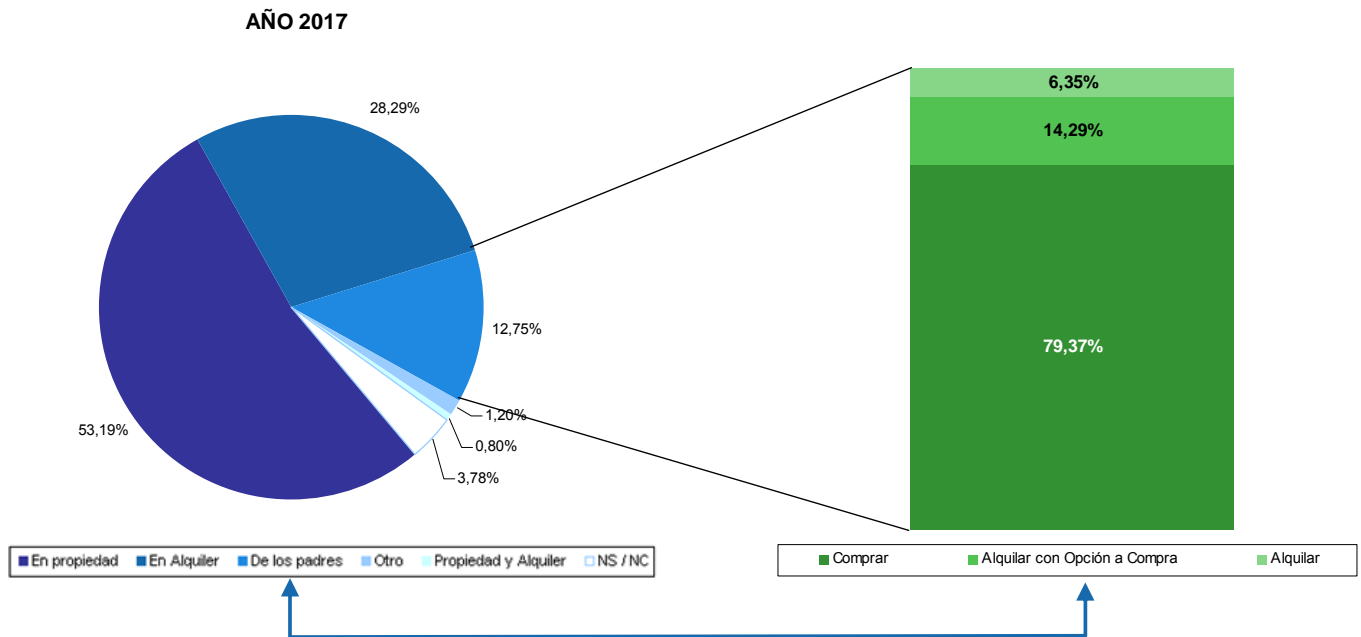
- El 92,20% se decantan por Comprar
- El 3,55% optarán por una vivienda en Alquiler con opción a Compra (AOC) y
- El 4,26% continuarán en Alquiler

Algo parecido ocurre, aunque de forma mucho más pronunciada, con los que viven en “Alquiler”, ya que en el año 2016 estos optaban por “comprar” en un 77,40% frente al año 2017 que aumentaría hasta el 92,20%, es decir casi 15 puntos porcentuales (15pp).

En este caso ese aumento se produce en detrimento tanto de los que optarían por el “Alquiler con Opción a Compra” como por los de “Alquiler”.



11.3. Cruce “Vivienda actual en de los Padres” y opción elegida por el Demandante



**Gráfico 17 Tipo de Demanda de los que habitan actualmente en vivienda de los padres**

Del 12,75% de los entrevistados que habitan en una vivienda de los Padres:

- El 79,27% se decantan por Comprar
- El 14,29% optarán por una vivienda en Alquiler con opción a Compra (AOC) y
- El 6,35% tienen pensado cambiar a una vivienda en Alquiler

Comparativamente con el año 2016, el 76,56% se decantaban por “Comprar” frente al 79,37% en el 2017 (casi 3 puntos porcentuales “3pp” más). El 7,81% se decantaban por el “AOC” mientras que en el 2017 la cifra ha ascendido al 14,29% (casi 6,5 puntos porcentuales “6,5pp”) y por último el 15,63% se decantaban por el “Alquiler” mientras que en el 2017 solo el 6,35% lo elegirían. (lo que supone una caída de algo más de 9 puntos porcentuales “9pp”).

En cualquiera de las posiciones de la vivienda actual “Propiedad”, “Alquiler” o “De los padres” los demandantes optan fundamentalmente por la compra comparativamente con el año 2016.

Esta situación nos da a entender que el demandante ve la opción de “Comprar” como la posición mejor entre las posibles y esto es positivo para la visión del Sector Inmobiliario de la Vivienda como una tendencia hacia la recuperación del mismo.

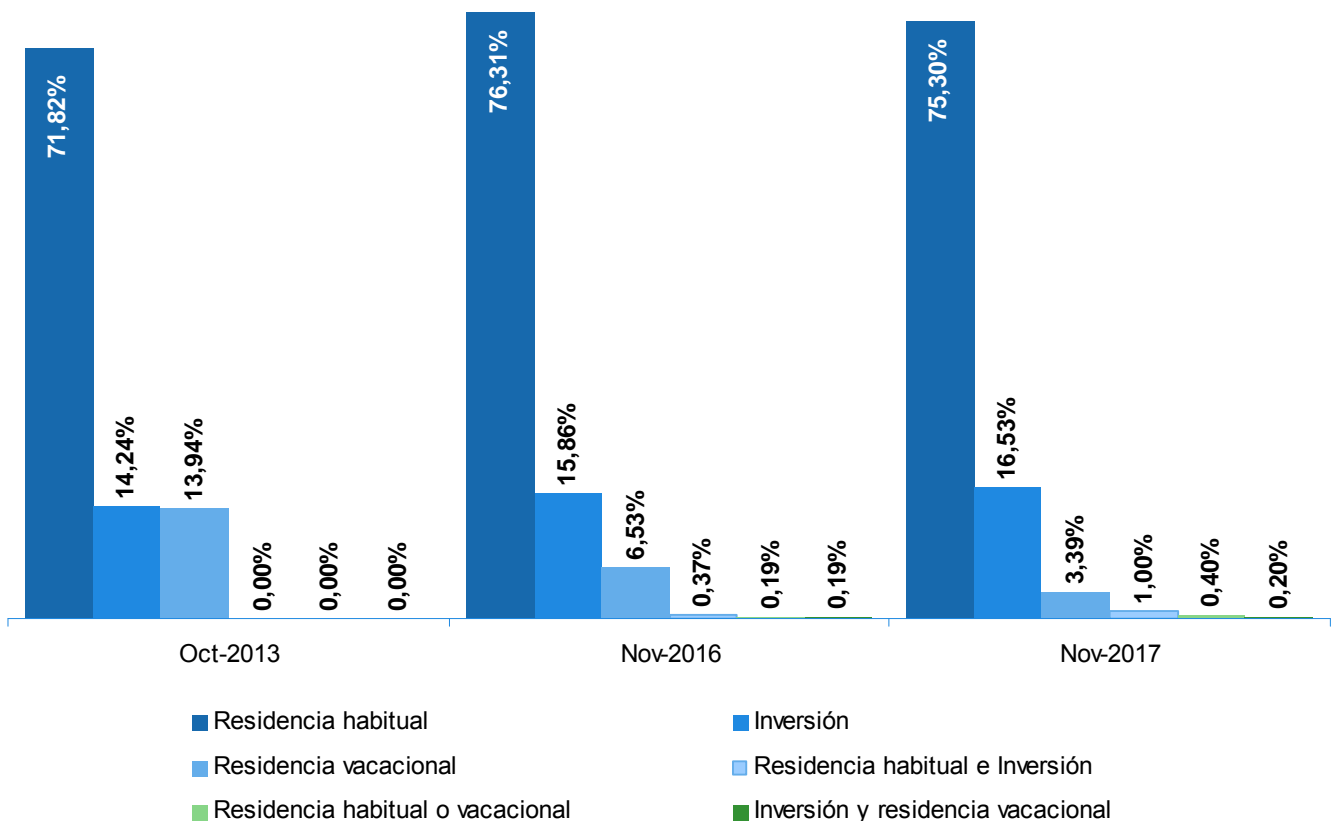
## 12. USO QUE SE LE DARÁ A LA VIVIENDA

Las opciones que se le plantean al entrevistado son:

- Residencia habitual
- Inversión
- Residencia Vacacional

No obstante los entrevistados han planteado alternativas dobles como son:

- Residencia Habitual e Inversión
- Residencia Vacacional e Inversión
- Residencia habitual y Residencia Vacacional



### **Gráfico 18 Uso que se le dará a la vivienda a adquirir**

Se puede observar que la opción de “Residencial Habitual” se ha mantenido bastante estable entre el año 2016 y el año 2017, pues tan solo existe una diferencia de 1 punto porcentual.

Sin embargo la variable “Residencia Vacacional” es la que más ha caído a casi la mitad respecto al año 2016, pasando del 6,53% al 3,39%.

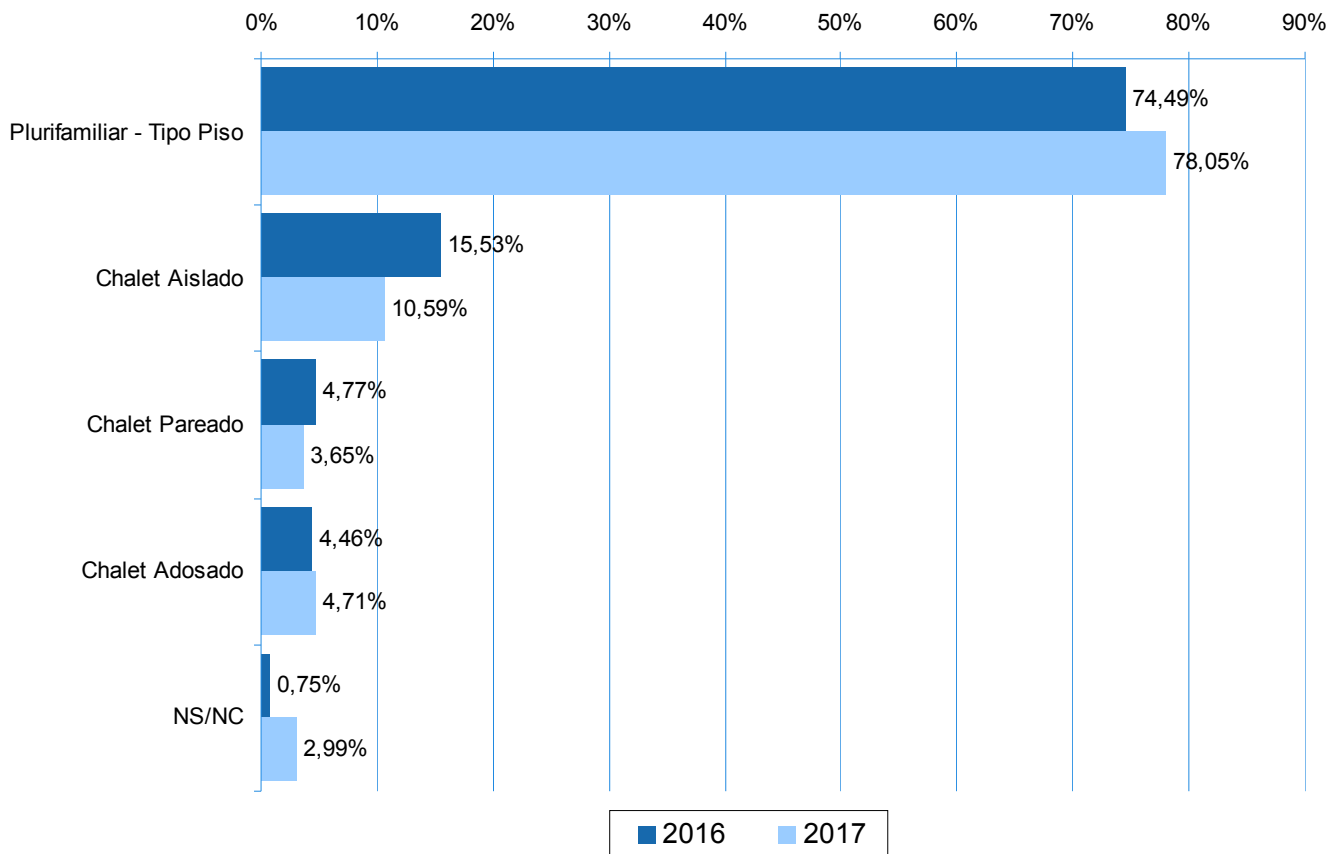
La recuperación del sector inmobiliario viene precedida por la adquisición de vivienda para “Primera Residencia” pues es la primera necesidad del demandante. Cuando la variable “Residencia Vacacional” crece significa que el sector ha recuperado claramente posiciones.

Podemos por lo tanto entender de estos resultados que el demandante tiene como objetivo la compra de vivienda para el uso “Residencia Habitual” y esto es bueno pues es el inicio de la recuperación del sector.

No obstante para los promotores que han apostado por la “Residencia Vacacional” tendrán todavía un camino por recorrer en la recuperación de su producto o segmento del mercado.

Conviene resaltar que en el año 2017 se ha percibido en las respuestas de los encuestados un cierto pudor a la hora de indicar el destino que le darán a la vivienda que buscan pues el porcentaje de contestaciones (No sabe / No Contesta) ha ascendido hasta el 3,19% frente al 0,56% en el 2016 y al 0,00% en 2013.

### 13. TIPOLOGÍA DE LA VIVIENDA BUSCADA



**Gráfico 19 Tipología de la vivienda buscada**

Se detecta una variación en el tipo de vivienda buscada “Plurifamiliar – Tipo Piso” respecto al año 2016, ya que se ha pasado del 74,49% al 78,05%, al igual pero en sentido contrario ocurre con el “Chalet Aislado” que ha disminuido en casi 5 puntos porcentuales (5pp) pasando del 15,53% al 10,59%.

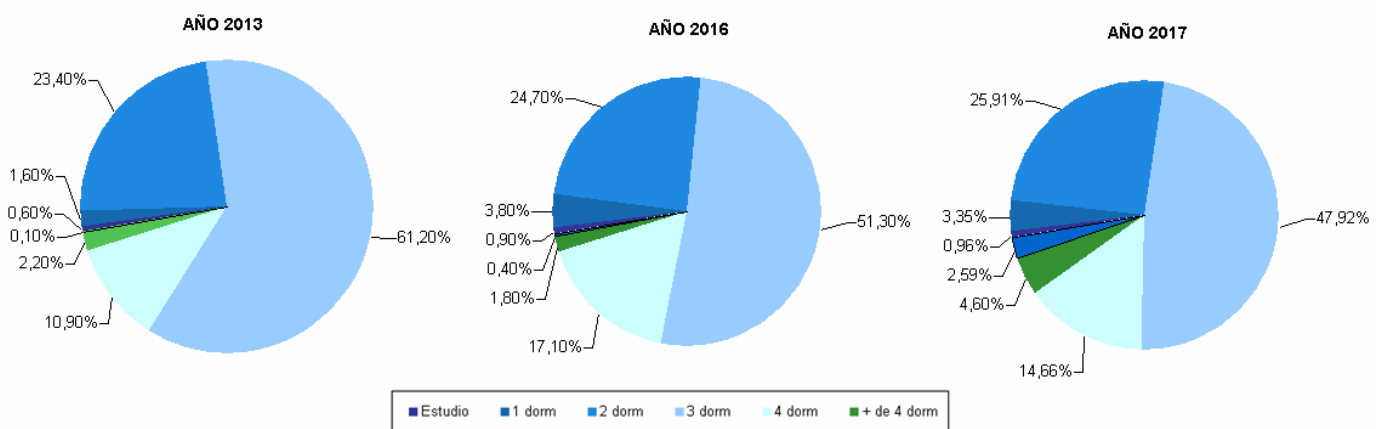
El resto de tipologías “Chalet Pareado” y “Chalet Adosado” casi no han tenido variaciones.

Una vez más sorprende que el entrevistado (en un 2,99%) no sepa o no quiera contestar a esta pregunta frente al 0,75% del año 2016.

## 14. CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA BUSCADA (DORMITORIOS)

Las variaciones más significativas se produjeron entre el año 2013 y 2016 fundamentalmente en la tipología de “3 dormitorios” pues pasó de un 61,20% al 51,30%.

Sin embargo al comparar los datos del año 2016 con los del año 2017 las variaciones se han visto muy reducidas.



**Gráfico 20 Número de dormitorios de la vivienda buscada**

El conjunto de viviendas “Estudio y 1 dormitorio” han variado desde 2,20% en el 2013, al 4,70% en el 2016 hasta el 4,32 % en el 2017.

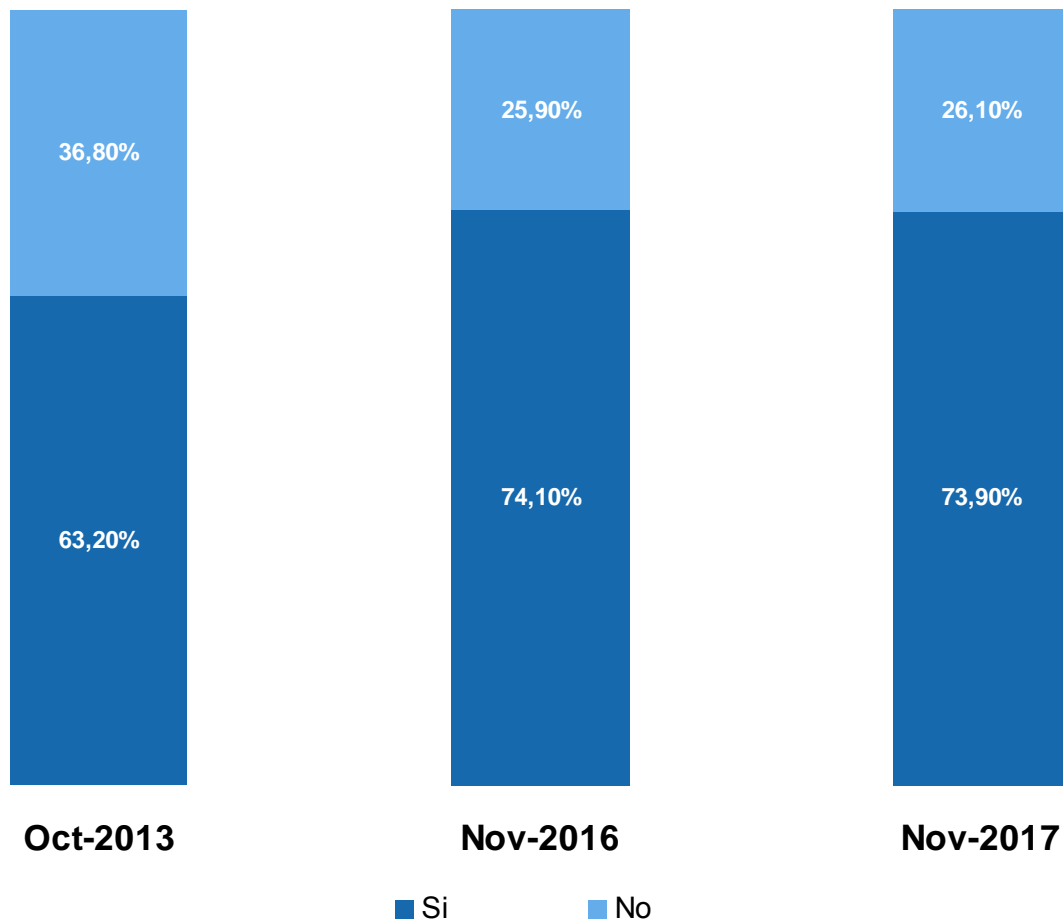
El conjunto de viviendas con “2 y 3 dormitorios” han variado desde el 84,60% en el 2013, al 76,00% en el 2016 hasta el 73,84% en el 2017.

EL conjunto de viviendas con “4 o más dormitorios” han variado desde el 13,10% en 2013, al 18,90% en 2016 hasta el 19,26% en 2017.

La bajada del “3 dormitorios” parece que lo ha realizado a costa del de “2 dormitorios” pues este porcentaje ha ido en aumento en estos años mientras que el de 3 dormitorios ha ido cayendo.

Esto nos indica que el demandante en estos años ha cambiado su preferencia aumentando el nº de dormitorios que desea, si bien lo más significativo fue la gran bajada que se produjo en el 2016 respecto al 2013 pues se pasó del 84,60% al 76,00% para los “2 y 3 dormitorios”.

## 15. NECESIDADES DE FINANCIACIÓN



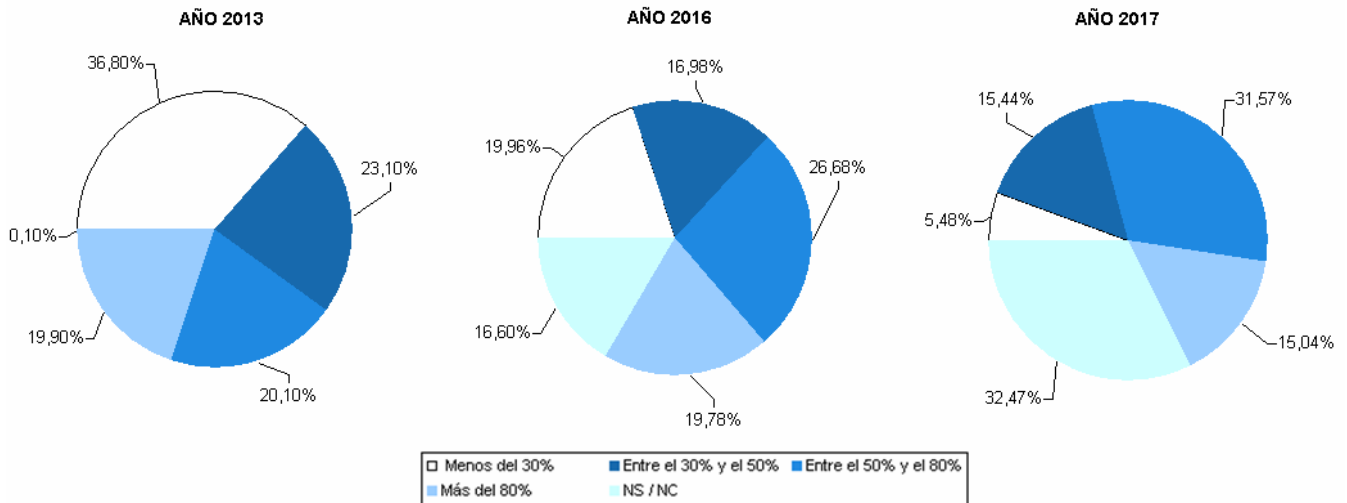
**Gráfico 21 Necesidades de Financiación**

Sin considerar las encuestas (No Contestadas o No respondidas) y con el objetivo de ser coherente en la comparación de los datos de años anteriores podemos afirmar que las variaciones respecto al año 2016 son mínimas manteniéndose las diferencias respecto al año 2013.

Desconocemos como se computó este dato en el año 2013 ya que fue un año especialmente complejo en cuanto al número de hipotecas que se concedían por parte de las entidades financieras que mantuvieron cerrado el grifo de la financiación.

La deducción de los resultados de dos años consecutivos (2016 y 2017) indica que el demandante requerirá en una financiación ajena cercana al 74% para poder acceder a la compra de vivienda.

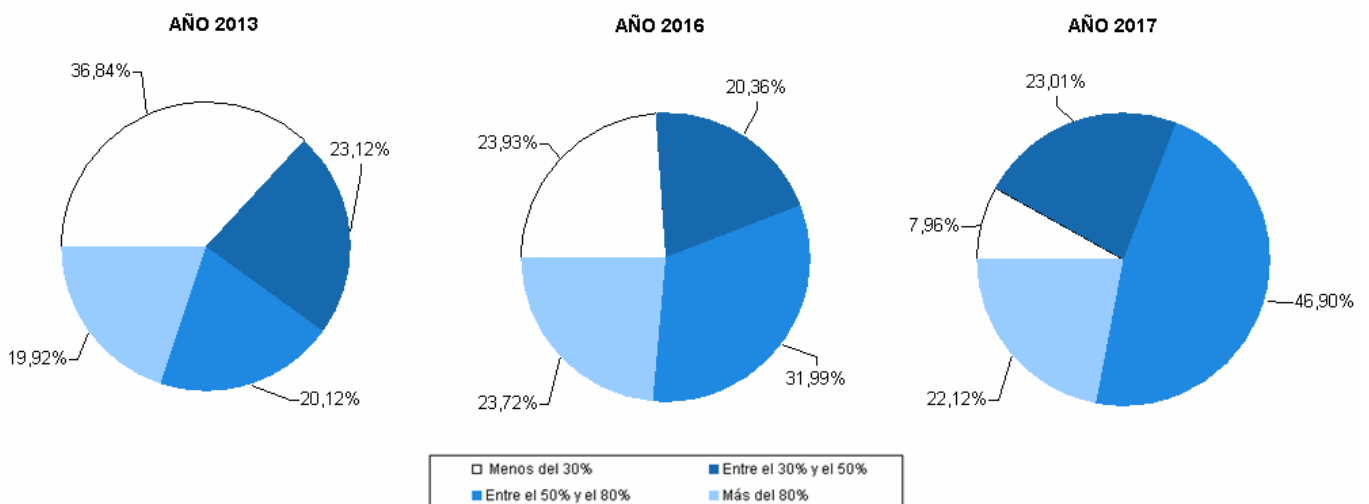
## 16. FINANCIACIÓN - % QUE NECESITARÁ FINANCIAR



**Gráfico 22 Financiación - % que necesitará financiar**

En el informe que realizamos en el año 2016, llamó la atención el pudor por contestar a esta pregunta y se obtuvo un 16,60% de personas que no respondieron. Este porcentaje ha aumentado considerablemente en el 2017 llegando hasta el 32,47%. Muy probablemente la manera de realizar la encuesta (física, directa y frente al encuestado) haya podido influir a la hora de no responder.

Una vez realizada esta aclaración y cuyos resultados se muestran en el gráfico 22 superior expondremos los mismos pero eliminando el dato de aquellos que no quisieron contestar para poder hacer una comparación homogénea.



**Gráfico 23 Financiación - % que necesitará financiar. Sin dato ns/nc**

El gráfico del año 2013 obtenida del informe realizado por la empresa Básico, descomponía el valor de “Menos del 30%” en dos valores, “No necesita” y “Menos del 30%”. Sin embargo en la variable “Menos del 30%” no existían respuestas, lo cual nos hace pensar que los encuestados realmente respondían a una necesidad de financiación muy pequeña.

Esta imagen ha ido acomodándose en los años 2016 y 2017 a una posición más cercana a la realidad, es decir que un 23,93% de los encuestados en el año 2016 necesitarían “menos del 30%” para financiarse y en el 2017 ha descendido aún más (probablemente producido por la crisis) hasta situarse en el 7,96%.

Aquellos que necesitarán financiarse “entre el 30% y el 50%” ha descendido desde el 23,12% en 2013, pasando por el 20,36% en 2016 y llegando al 23,01% en el 2017.

Sin embargo, y como era de esperar, aquellos que necesitarán financiarse “entre el 50% y el 80%” ha pasado del 20,10% en el 2013, al 31,99% en el 2016 hasta llegar al 46,90% en el 2017.

Sin embargo el rango “más del 80%” ha quedado en posiciones muy parecidas en los tres años partiendo del 19,92% en 2013, al 23,72% en el 2016 y llegando hasta el 22,12% en 2017.

Aunque existe un moderado aumento del número de hipotecas concedidas las entidades financieras mantienen una posición prudente de L.T.V (Loan To Value) superiores al 80% por lo que habrá una parte importante de la población (el 22,90% media de los años 2016 y 2017) que tendrán dificultades para acceder a financiación.

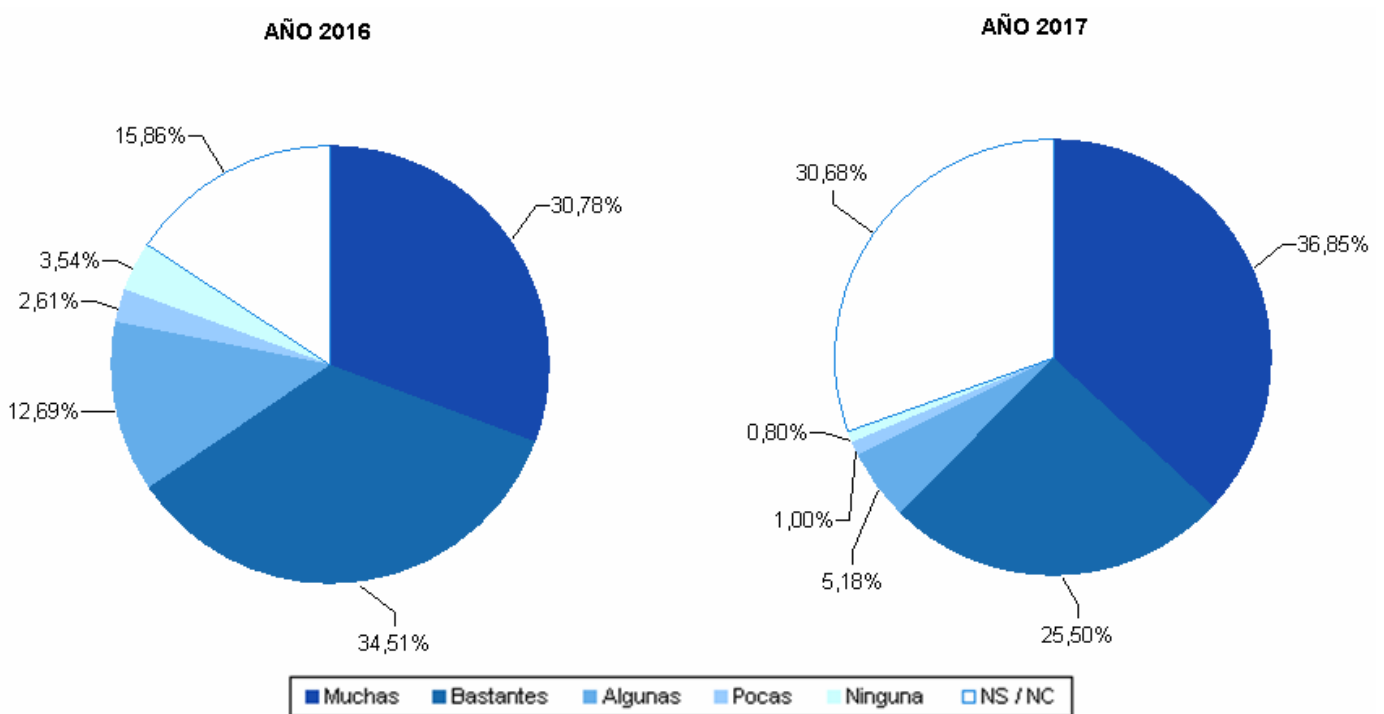
De nuevo, y contando ya con la muestra de 3 años, se detecta un claro síntoma de fatiga en la elasticidad de lo capacidad de autofinanciación como lo demuestra que ninguno de los entrevistados podrá hacer frente a la compra de una vivienda sin ayuda financiera y a que, como ya hemos indicado, cerca del 23% requerirían una hipoteca superior al 80% del valor de la vivienda.

De igual modo el rango de financiación entre el 30% y el 80% ha pasado del 40% de los entrevistados al 46,46%, es decir que ha aumentado en 4 puntos porcentuales (4pp) los que requieren ayuda financiera en los términos normales de un préstamo a particular para la compra de vivienda.



## 17. POSIBILIDADES DE PODER OBTENER LA FINANCIACIÓN

El gráfico 24 inferior nos facilita la visión que tienen los encuestados en relación a las posibilidades de obtener financiación. Así si sumáramos las opciones “Muchas” y “Bastantes” se pasaría del 65,29% en el año 2016 hasta un 62,35% en el 2017. Es decir que los encuestados caen en la perspectiva positiva de obtener financiación ajena.

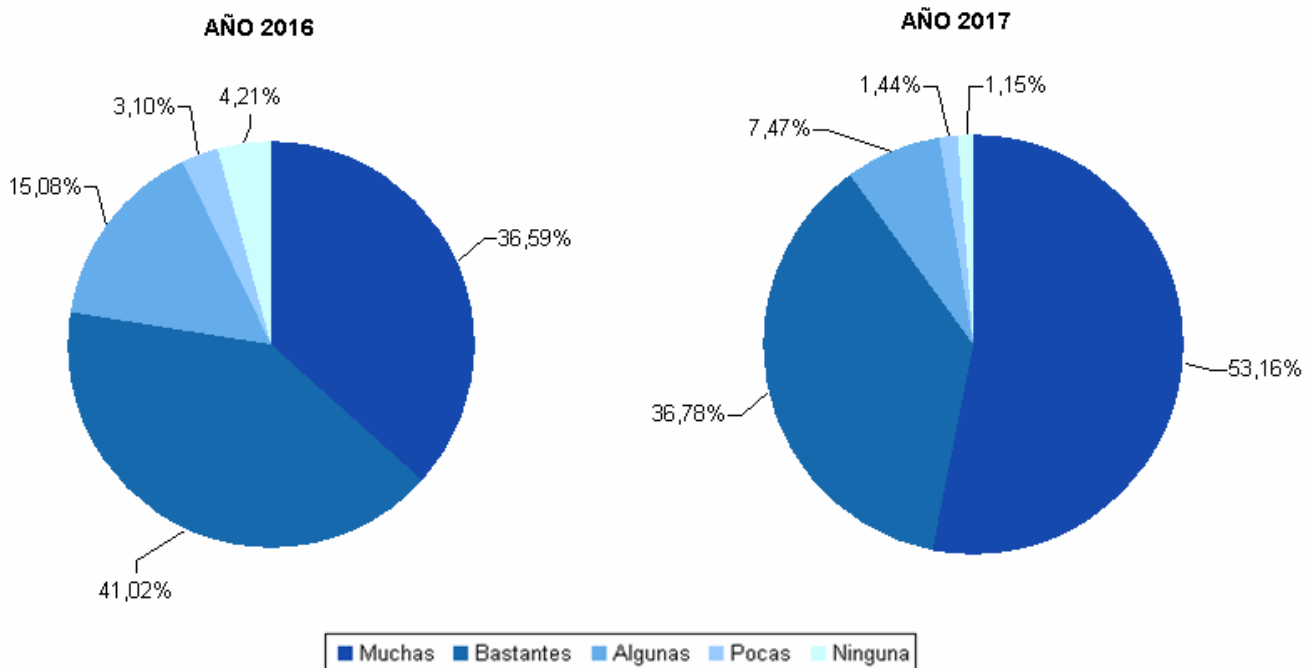


**Gráfico 24 Posibilidades de obtener la financiación**

Al igual que en la anterior pregunta los encuestados han tenido cierta reticencia a responder a esta pregunta, si bien en este caso puede deberse a desconocimiento real de las posiciones de financiación de las entidades financieras y por la creencia de que la crisis todavía no está salvada.

Así en el año 2016 un 15,86% de los encuestados no contestaron a esta pregunta y en el 2017 ha saltado a casi el doble con un 30,38%.

Con el objetivo de solventar el gran peso que tiene en esta pregunta el número de personas que no quisieron responder o no sabían que responder realizaremos el mismo ejercicio eliminando esta variable de la estadística y compararemos solo las repuestas positivas.



**Gráfico 25 Posibilidades de obtener la financiación. Sin "ns/nc"**

Una vez eliminada esta variable, se percibe un aumento en casi 12 puntos porcentuales (12pp) en el número de personas que consideran en el año 2017 (89,94%) que tienen "Muchas" o "Bastantes" posibilidades de obtener financiación frente al 77,61% del año 2016.

Esto puede hacer pensar que el demandante tiene una visión de sus posibilidades de financiación mucho más positiva que en el año anterior debido a la lenta apertura del mercado hipotecario o a la mejora de la situación/estabilidad laboral.

En el año 2017 disminuyen todos los demás rangos cayendo hasta el 1,15% la de aquellos que consideran que no tienen "ninguna" posibilidad de obtener financiación.

Reiteramos lo ya mencionado al inicio de este informe, en relación a la evolución que están teniendo las rentas o alquileres creciendo casi de forma continuada mes a mes aún cuando parece estar llegando a su punto de equilibrio. Este indicador tiene un límite a partir del cual el precio de la vivienda y el de las hipotecas alcanzarán un punto de encuentro con los valores de los arrendamientos y a partir de ese instante se percibirá una clara subida de los precios y por ende de la concesión de hipotecas.

## 18. PORCENTAJE SOBRE LOS INGRESOS FAMILIARES A DESTINAR A LA FINANCIACIÓN

Si bien es cierto que no existe una regla escrita o regulada sobre cual es el porcentaje recomendado sobre los ingresos familiares que puede destinarse a la financiación de la compra de vivienda, tradicionalmente las entidades financieras venían aplicando una regla que posteriormente se vio desvirtuada por los efectos positivos de la economía y por la gran competencia existente en la concesión de hipotecas (previa a la crisis que actualmente estamos viviendo).

Habitualmente se consideraba que, para que no existieran problemas posteriores en la vida de una financiación hipotecaria, un máximo del 30% de los ingresos familiares era un porcentaje prudente.

Igualmente hay que indicar que ese porcentaje dependía en gran manera del nivel de ingresos familiares ya que, según esa regla, una familia con ingresos anuales de 24.000 euros no debería destinar más de 6.000 euros a la amortización anual de un préstamo hipotecario, o lo que es lo mismo que con un ingreso mensual de 2.000 Euros, no se debería destinar más de 600 Euros a la amortización hipotecaria.

Sin embargo para una familia con unos ingresos mensuales de 6.000 Euros su destino a la amortización hipotecaria podía situarse en 1.800 Euros mensuales.

Otras recomendaciones, dadas por expertos en financiación para la compra de vivienda, indican que una familia no debería destinar más de 4 veces los ingresos brutos anuales de un hogar. Así una familia con ingresos brutos anuales de 24.000 Euros podrían acceder, sin tener grandes problemas, a una vivienda de 96.000 Euros mientras que una familia con ingresos brutos anuales de 80.000 Euros podría acceder a una vivienda de 360.000 Euros.

En el momento previo al inicio de la crisis (verano de 2007) en España las familias alcanzaron la cifra de 9 veces los ingresos brutos anuales.

Aunque esta cifra ha ido bajando desde entonces, actualmente el Banco de España la posiciona en 6,3 años lo que hace que todavía existan riesgos potenciales de fallidos ante un mercado laboral todavía no equilibrado y a pesar de la recuperación del mercado laboral de los últimos años.

También se han promulgado otras reglas como es la tan conocida 50/30/20 basada en el principio básico de restar los gastos de los ingresos dando como resultado el posible ahorro familiar.

En orden inverso el 50% debería corresponder a cubrir las necesidades básicas como:

- El pago de la hipoteca o el alquiler

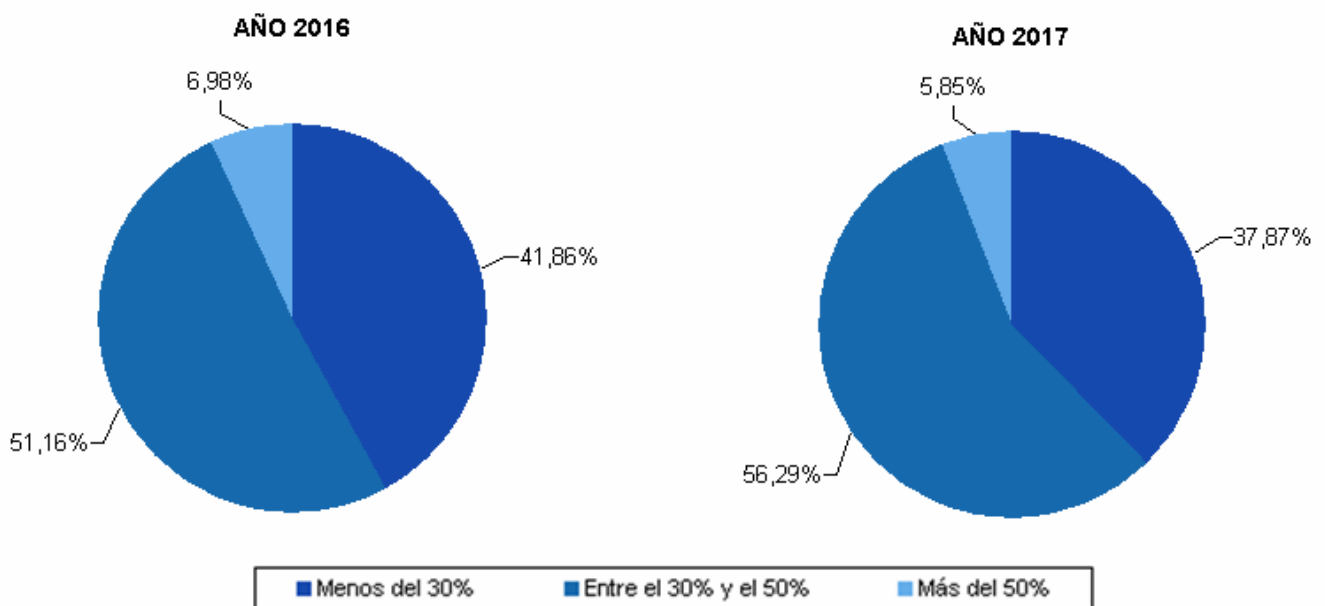
- Los gastos inherentes a una vivienda como son luz, agua, cuota de comunidad, etc y por último
- La manutención o gastos en comida

Por lo tanto a la cifra del 50% deberían restarse los otros conceptos que no se corresponden con el pago de la hipoteca para poder determinar cual es el máximo que una familia debería destinar.

De nuevo, en este sistema, dependerá de los ingresos familiares brutos anuales o mensuales no siendo lo mismo para una familia con ingresos de 24.000 Euros que para una familia con ingresos de 80.000 Euros.

En definitiva por medio de estas y otras muchas reglas (repetimos no escritas o reguladas ya que no son más una recomendación) se aconseja no pasar de determinado porcentaje de los ingresos brutos anuales a la adquisición de vivienda por medio de financiación ajena.

Sobre la base del criterio tan extendido en el mercado financiero español del 30% se ha planteado esta pregunta al encuestado o potencial comprador de vivienda con los siguientes resultados:



**Gráfico 26 Porcentaje a destinar a la financiación sobre Ingresos Familiares**

Conforme a los grupos planteados las respuestas han sido:

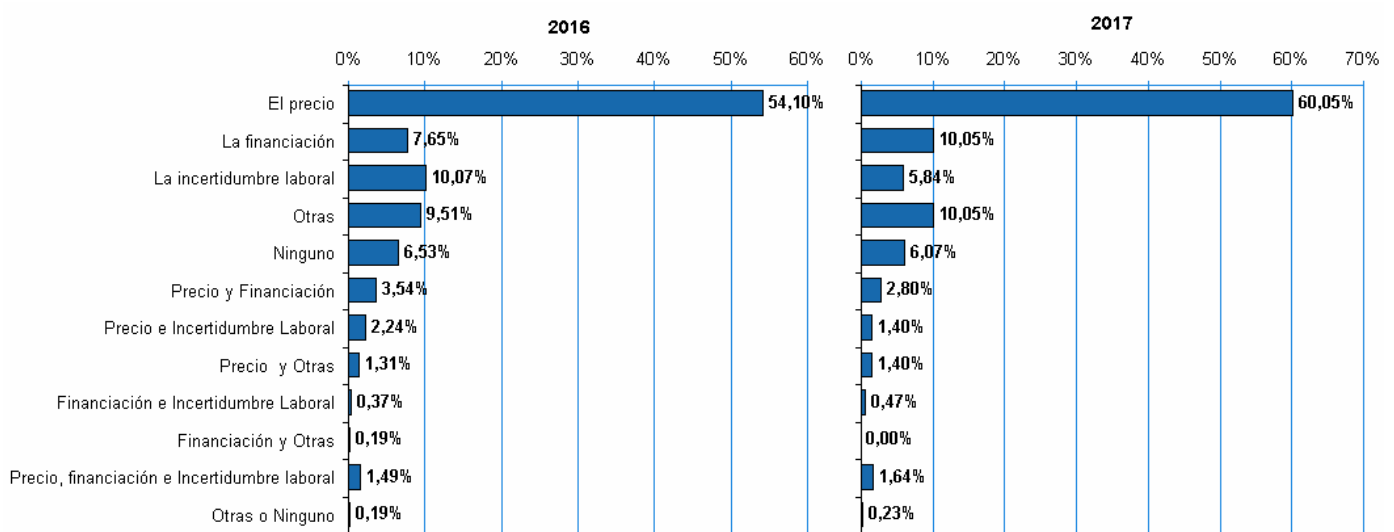
- Aquellos que consideran que requerirían destinar menos del 30% de los ingresos familiares ha pasado del 41,86% en 2016 al 37,87% en el 2017 lo que supone una bajada del casi 4 puntos porcentuales (4pp) o lo que es lo mismo hay menos grupos con capacidad económica familiar que les permita destinar un bajo porcentaje de los ingresos.

- Por el contra, el grupo de los que consideran que podrían destinar entre el 30% y el 50% de los ingresos anuales ha aumentado desde el 51,16% en 2016 hasta el 56,29% en el 2017, lo que supone que hay más grupos con menos capacidad económica familiar.
- Y por último aquellos que consideran que requerirían destinar “más del 50%” de los ingresos familiares han disminuido del 6,98% hasta el 5,85%, es decir 1 punto porcentual (1pp) menos.

Esto nos indica que los ingresos medios y la situación de las economías familiares todavía no ha alcanzado un punto de equilibrio y de estabilidad suficiente como para acometer la compra de una vivienda con un riesgo bajo o limitado ante posibles fallidos.

## 19. FRENOS PARA LA COMPRA

Habitualmente el potencial comprador encuentra como frenos para la compra el “precio”, la “financiación” y la “Incertidumbre laboral”. No obstante los entrevistados tienen alternativas dobles que no pueden englobarse en estas tres fundamentales por lo que merece la pena que sean estudiadas.



**Gráfico 27 Problemas, Inconvenientes o Frenos a la Compra**

Descontando a aquellos que no han contestado a esta pregunta tanto en el año 2016 como en 2017 y con el objetivo de ser coherentes en las respuestas afirmativas a algunas de las cuestiones planteadas el resultado que se muestra en el gráfico 27 superior nos indica los siguiente:

- El conjunto de “Precio” e “Incertidumbre Laboral” supuso un 66,03% en el 2016 frente 65,89% del 2017 y
- El conjunto de “Precio” y “Financiación” supuso un 63,54% en el 2016 frente al 70,09% en el 2017.

Estás tres variables han sufrido las siguientes variaciones:

- El “Precio” ha pasado del 54,10% en 2016 al 60,05% en el 2017 aumentando en casi 4 puntos porcentuales (4pp)
- La “Financiación” ha crecido desde el 7,65% en el 2016 hasta el 10,05% en el 2017 y
- “La “Incertidumbre Laboral” ha caído desde el 10,07% en el 2016 hasta el 5,84% en el 2017.

La lectura de estas variables de forma independiente nos indica que el “Precio” sigue siendo el freno más importante a la hora de acceder a la compra de vivienda. Sin embargo, una vez más y al igual que en otras preguntas de este año, la “Incertidumbre laboral” ha pasado a un nivel más bajo, lo cual nos hace pensar que la recuperación del

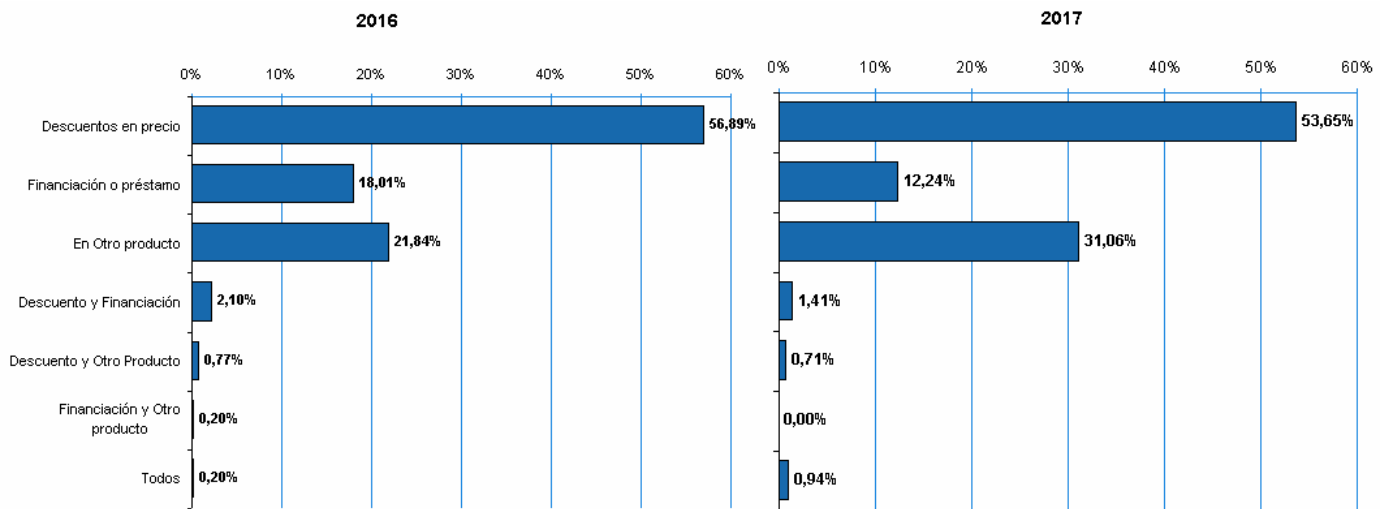
mercado laboral es una realidad, al menos para aquellas personas que están en disposición o están pensando en la compra de vivienda. Esto debe ser entendido como una buena noticia si no fuera porque la “Financiación” ha pasado a ser el segundo freno en la posibilidad de compra ya que ha aumentado casi 3 puntos porcentuales (3pp) respecto al año 2016.

La variable “Otros” no ha querido ser determinada por los entrevistados, si bien cuando han contestado a esta lo ha sido por entender que existen otras condiciones (probablemente subjetivas) que no encajan en ninguna de las planteadas de forma individualizada o como adicionales o complementadas por otras.

De igual modo merece la pena resaltar que la variable “Ninguno” sigue manteniéndose en cifras semejantes entre los dos años con un 6,53% y un 6,07%.

El resto de variables no ha sufrido variaciones que merezcan la pena ser resaltadas.

## 20. ELEMENTOS DE INTERÉS EN LOS QUE SE CENTRA EL POTENCIAL COMPRADOR



**Gráfico 28 Elementos de interés en los que se centra el potencial comprador**

Aún cuando en la encuesta para aquellos que indicaron “En otro producto” no se logró determinar que tipo de producto buscaba se dedujo de la entrevista que se referían a la existencia de determinados usos alternativos a la vivienda como pudieran ser locales comerciales o de negocio ya que algunos pensaban realizar la compra de vivienda por razones profesionales.

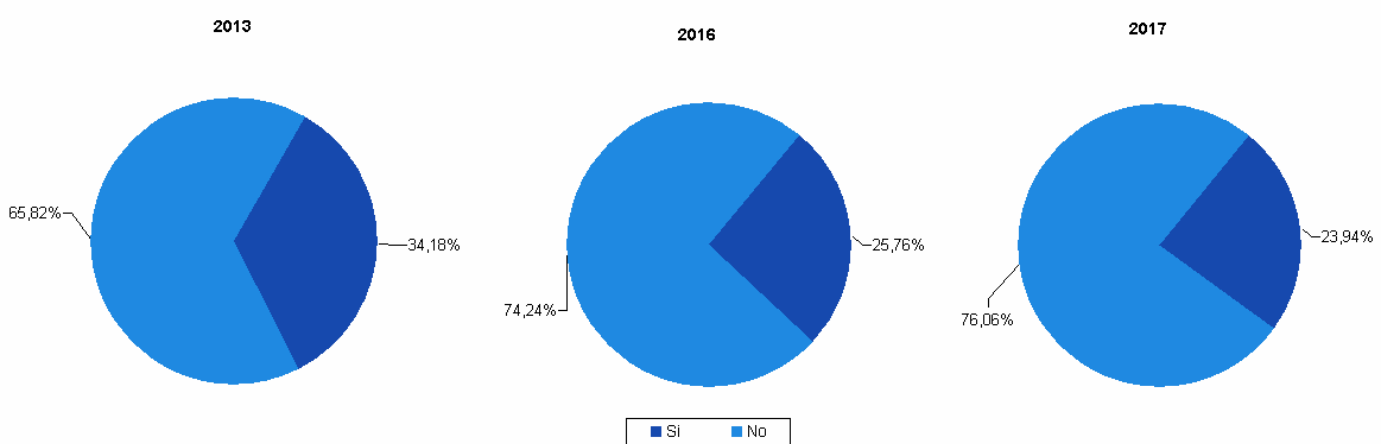
Una vez aclarada esta cuestión, los dos elementos en los que muestra más interés el potencial comprador son la posibilidad de obtener descuentos en el precio de la vivienda y obtener la financiación o préstamo hipotecario.

Considerando ambas variables “Descuentos en precios” y “Financiación o Préstamo” se ha pasado de un 74,95% en el año 2016 hasta el 65,88% en el año 2017.



## 21. AYUDA PARA LA COMPRA DE VIVIENDA

Esta pregunta ha sido referida al encuestado como necesidad de ayuda con origen diferente al de financiación hipotecaria siendo esta del tipo familiares, amigos, etc como se indica en el apartado siguiente “22.- De quién reciben ayuda”



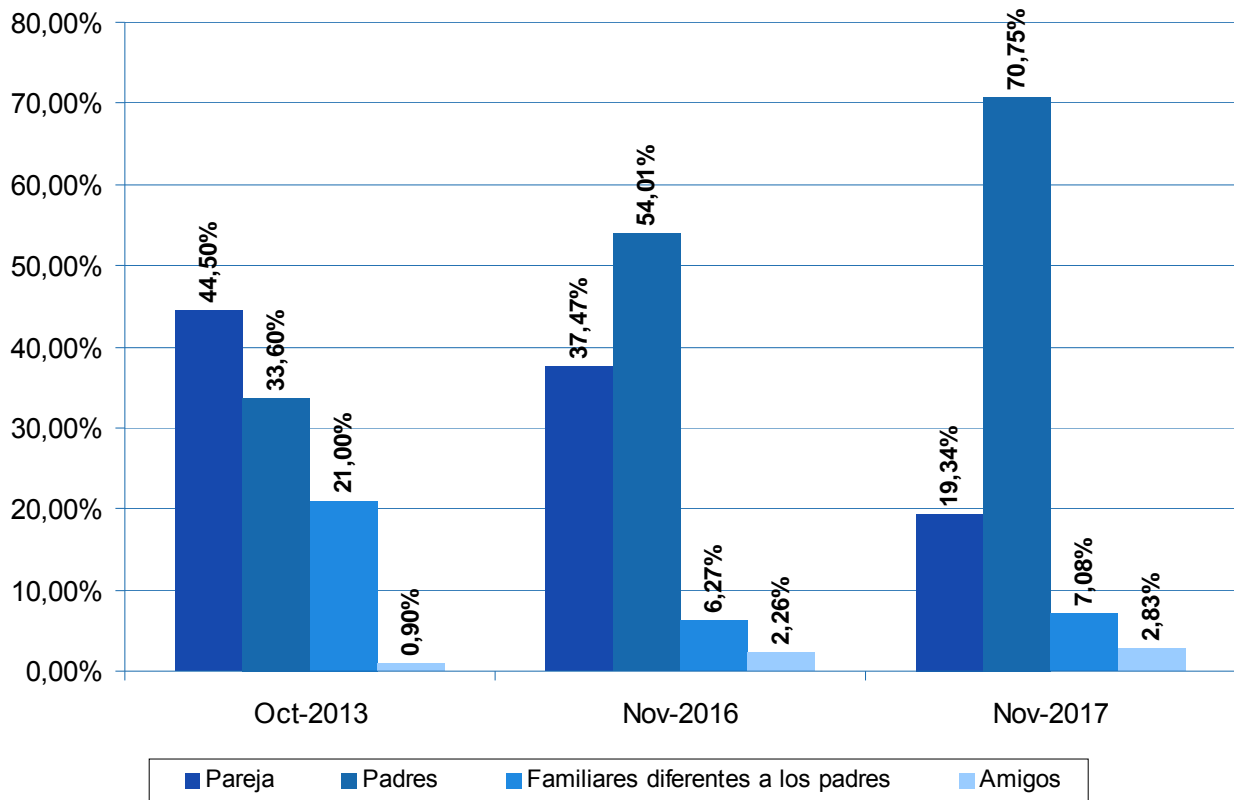
**Gráfico 29 Recibe ayuda para la compra de la vivienda**

En estos tres años se ha producido un cambio significativo respecto a la necesidad de ayuda (no de entidades financieras) para poder adquirir una vivienda.

Las personas que si necesitan ayuda ha bajado desde el 34,18% en 2013 hasta el 23,94% en 2017, lo que supone una caída de 10,2 puntos porcentuales (10,2pp). Cabe preguntarse. ¿Cómo se podría entender esta bajada?.

Si tenemos en cuenta que el 89,94% de los encuestados consideran que tienen “Muchas” o “Bastantes” posibilidades de obtener financiación la respuesta a esta pregunta es coherente, pues no creen que tengan que recurrir a ayudas adicionales a las de la financiación ajena.

## 22. DE QUIÉN RECIBEN LA AYUDA



**Gráfico 30 De quién reciben la ayuda**

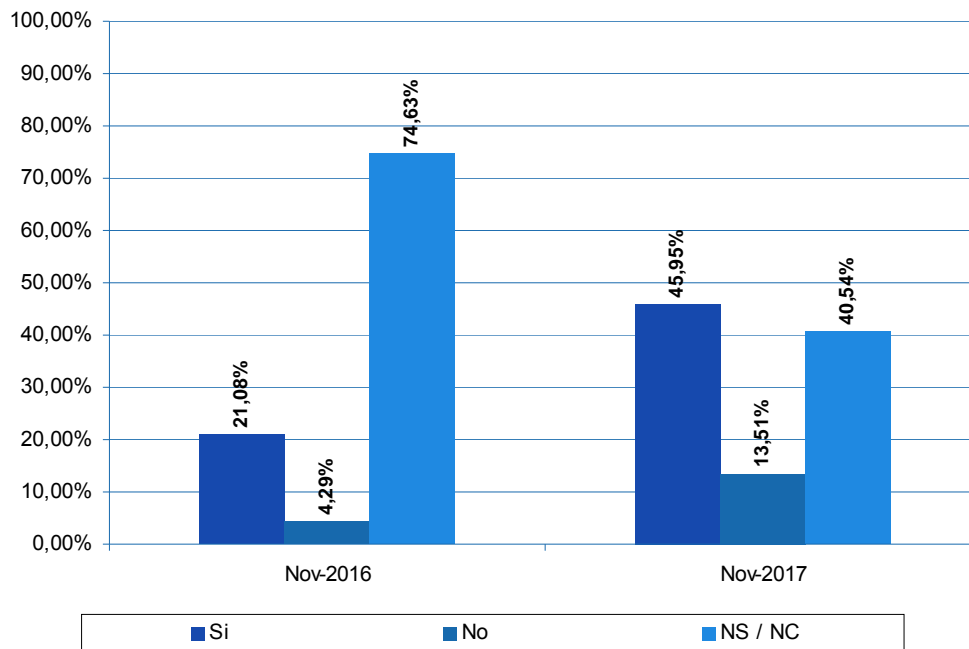
Lo primero que se observa del gráfico 30 superior, es que la ayuda (no financiera o con origen en hipotecario) para la compra de vivienda ha cambiado muy substancialmente. Analizado los resultados por el origen de la ayuda se deduce lo siguiente:

- Pareja: se ha reducido en más de 25 puntos porcentuales (25pp) entre el 2013 y 2017. Si bien la reducción entre el 2013 y el 2016 dicha reducción fue de 7 puntos, esta ha vuelto a aumentar hasta 18 puntos entre el 2016 y el 2017. Este resultado puede tener varias lecturas:
  - Se ha producido una ruptura de las parejas que buscaban vivienda y por lo tanto la ayuda la buscan en otro origen
  - Las dificultades económicas de la pareja se mantienen y esta debe recurrir a la ayuda de los padres

- La situación laboral de la pareja ha mejorado y las necesidades de ayuda diferentes a la hipotecaria han disminuido por lo que el complemento para adquirir vivienda más inmediato sería la de los “Padres” (ver siguiente punto).
  - Por otra parte un alto porcentaje de los encuestados, tanto en el 2016 como en el 2017, no respondieron a esta pregunta pues consideraban que con la financiación hipotecaria y alguna aportación familiar sería suficiente para adquirir vivienda.
  - Recordemos nuevamente que, como ya hemos indicado, la percepción del encuestado es que confían tener “Muchas” o “Bastantes” posibilidades a la hora de obtener financiación hipotecaria y por lo tanto esta percepción irá en detrimento de las necesidades de ayudas extraordinarias o complementarias.
- 
- Padres: efectivamente esta variable ha crecido gradualmente hasta en 37 puntos desde el año 2013 pasando del 33,60% hasta el 70,75%. Este crecimiento se ha visto consolidado ya que entre el 2013 y el 2016 el crecimiento ya fue de 20,41 puntos y de 16,74 puntos entre el 2016 y 2017. Esto hace pensar que la base de ayuda extraordinaria proveniente de los “Padres” se consolida y que de ser así significa que estos (los padres) mantienen una posición económica suficiente como para poder ayudar y/o que los encuestados, y como ya hemos comentado, presentan una situación laboral mejor que en el año 2013.
  - Familiares diferentes a los padres: esta variable ha disminuido substancialmente cayendo desde el 21,00% en 2013 hasta el 7,08% en el 2017. Evidentemente es más fácil recurrir a los “Padres” que a otros familiares.
  - Amigos: esta variable ha sido siempre pequeña en relación a las otras si bien se ha mantenido en cifras muy parecidas entre el año 2016 y 2017.

## 23. LA AYUDA RECIBIDA ES DE ALGUIEN DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

El resultado de esta pregunta debe ser tratado con prudencia a la hora de ser utilizado pues el porcentaje de personas que “No contestaron” a esta cuestión fue muy alto, tanto en 2016 (con un 74,63%) como en 2017 (con un 40,54%). No obstante el gráfico siguiente indica que:



**Gráfico 31 La ayuda es recibida de alguien residente en la Comunidad Valenciana**

El 45,95% si recibirán la ayuda extraordinaria (no financiera) de personas que provienen de la Comunidad Valenciana, frente a un 13,51% que la recibirán de personas de fuera de la Comunidad Valenciana.

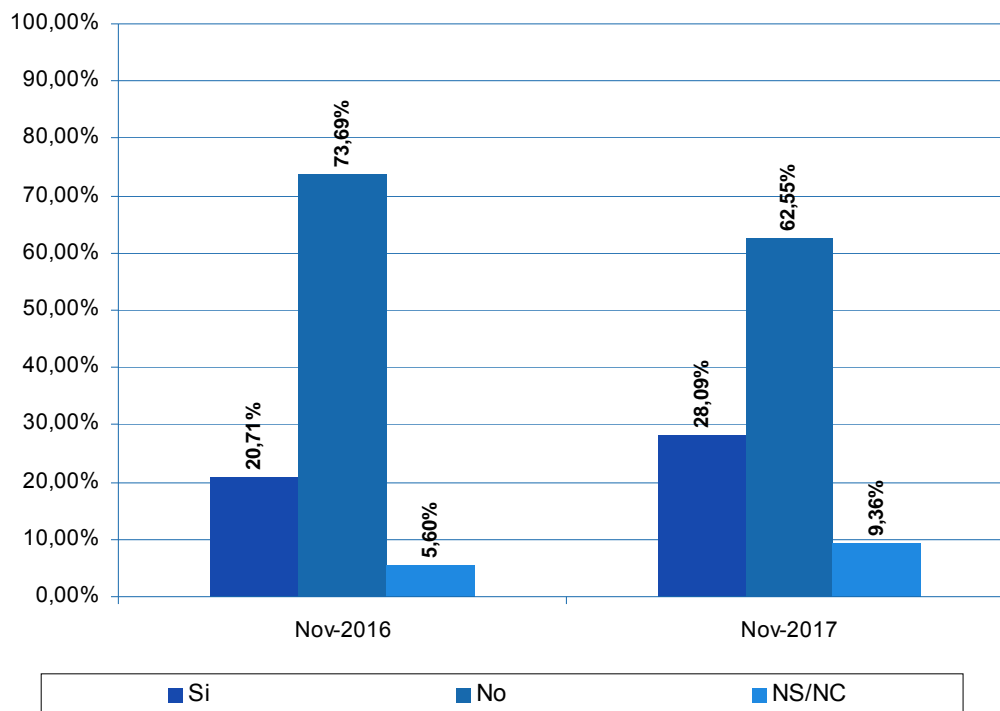
No es un dato que afecte substancialmente al valor del Informe pero si en relación a que la cercanía física si tiene un efecto positivo en la posibilidad de obtener dicha ayuda extraordinaria, máxime si dicha ayuda proviene de alguno de los grupos, que naturalmente tienen su origen en la cercanía física como es el caso de la “Pareja” y los “Padres” y que suman más del 90%.

## 24. ¿HA ENCONTRADO ALGO QUE SE AJUSTE A SUS NECESIDADES?

Antes de analizar el resultado a esta cuestión conviene resaltar que la respuesta a esta pregunta puede tener cierta complejidad a la hora de ser analizada, pues aunque los encuestadores realizaron la encuesta en el interior del recinto ferial, en algunas ocasiones, el encuestado podría no haber terminado de ver la totalidad de las ofertas existentes en los diferentes Stands.

No obstante la técnica utilizada por los encuestadores fue la de realizar la encuesta cuando percibían que la/s persona/s a la que iban a realizar la encuesta estaban en posición de regreso hacia la salida y no en sentido contrario, por lo que era de esperar que ya hubieran visto una parte importante de la zona de Stands de la Feria.

Así:



**Gráfico 32 ¿Ha encontrado algo que se ajuste a sus necesidades?**

Un porcentaje muy alto (62,55%) no habían encontrado lo que esperaban frente a un 28,09% que si lo habían logrado.

Aunque la respuesta puede entenderse como negativa, pues son muchos los que no lograron encontrar lo que buscaban o que se adaptaba a sus necesidades, el porcentaje de los que “Si” lo habían logrado ha mejorado respecto al año 2016 aumentando en algo más de 7 puntos y de igual modo los que “No” habían encontrado lo que se ajustaba a su necesidades bajó en 11 puntos.

No parece que el movimiento de estas dos variables pueda tener su origen en la variable “NS/NC” ya que esta solo ha aumentado en 4 puntos porcentuales (4pp) entre el 2016 ( con el 5,60%) y el 2017 (con el 9,36%).

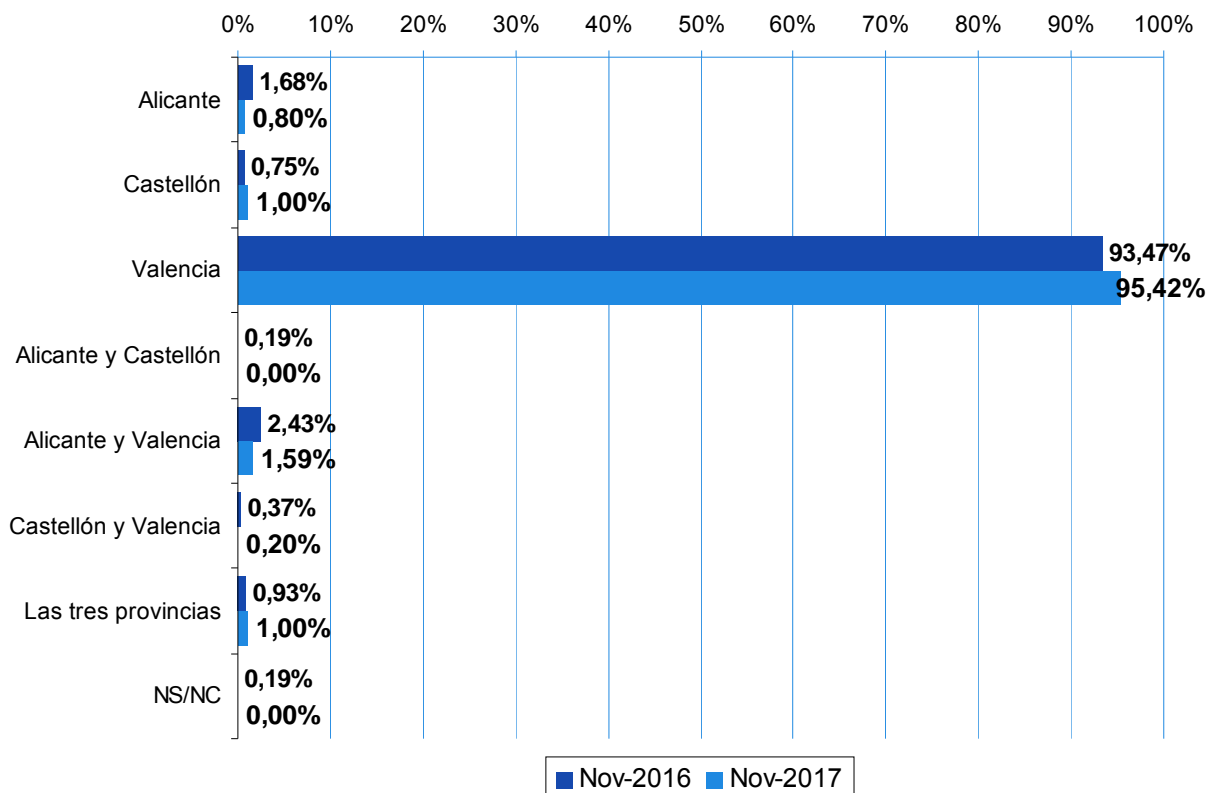
## 25. PROVINCIAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA QUE LE SUSCITAN INTERÉS

Las provincias fueron presentadas por orden alfabético de modo que la posición de la misma no pudiera afectar a la decisión de la persona entrevistada.

Muy probablemente por celebrarse la Feria en Valencia una gran parte de los asistentes fueran de la Ciudad o de la Provincia, pues como se deduce de las respuestas “Valencia” es la más seleccionada.

A pesar de que la encuesta tan solo presentaba las tres provincias, los entrevistados indicaron que su interés no se centraba solo y exclusivamente en una provincia.

Dependiendo de si la vivienda fuera para Residencia Habitual o Residencia Vacacional podrían interpretarse las variaciones o agrupaciones de varias provincias en el interés del encuestado. Así:

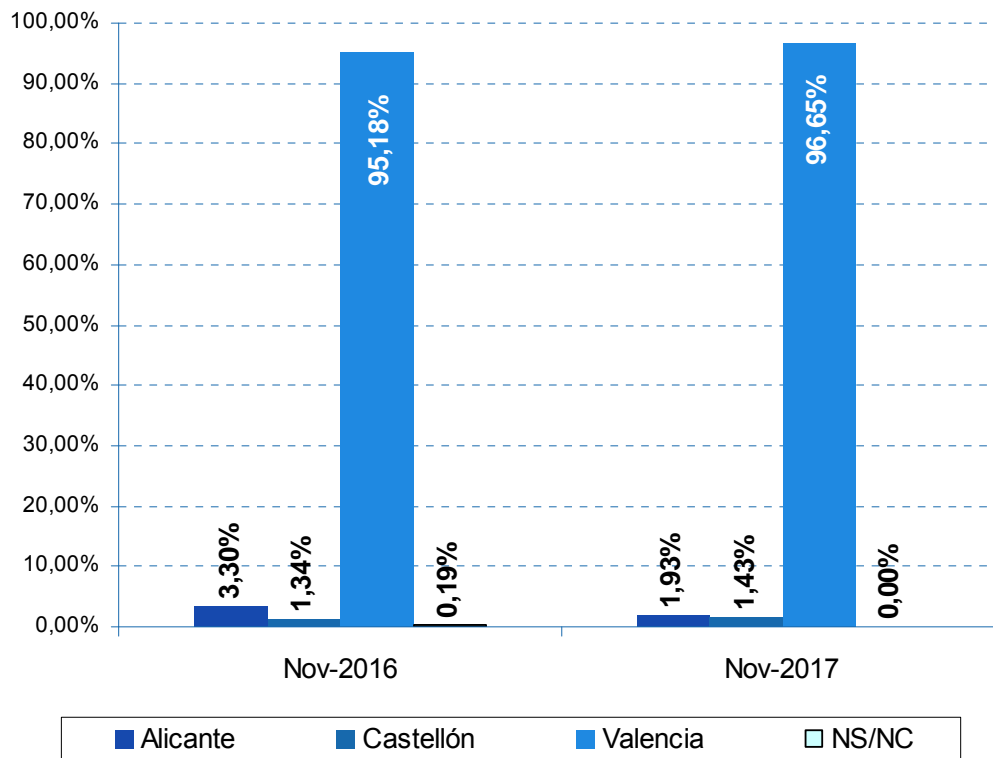


**Gráfico 33 Provincias que suscitan interés**

Se percibe un aumento de 2 puntos porcentuales (2pp) en el interés de la provincia de Valencia mientras que se produce un retroceso en la provincia de Alicante (tanto a nivel independiente como en conjunto con Valencia) pasando del 1,68% al 0,80% y del 2,43% al 1,59% respectivamente.

Hay una ligera recuperación del interés por la provincia de Castellón pasando del 0,75% al 1,00%.

Agrupando los distintos intereses diversificados por el encuestado en las tres provincias de la Comunidad Valenciana se obtiene la siguiente representación comparativa entre los años 2016 y 2017:



**Gráfico 34 Agrupación de respuestas por provincia**

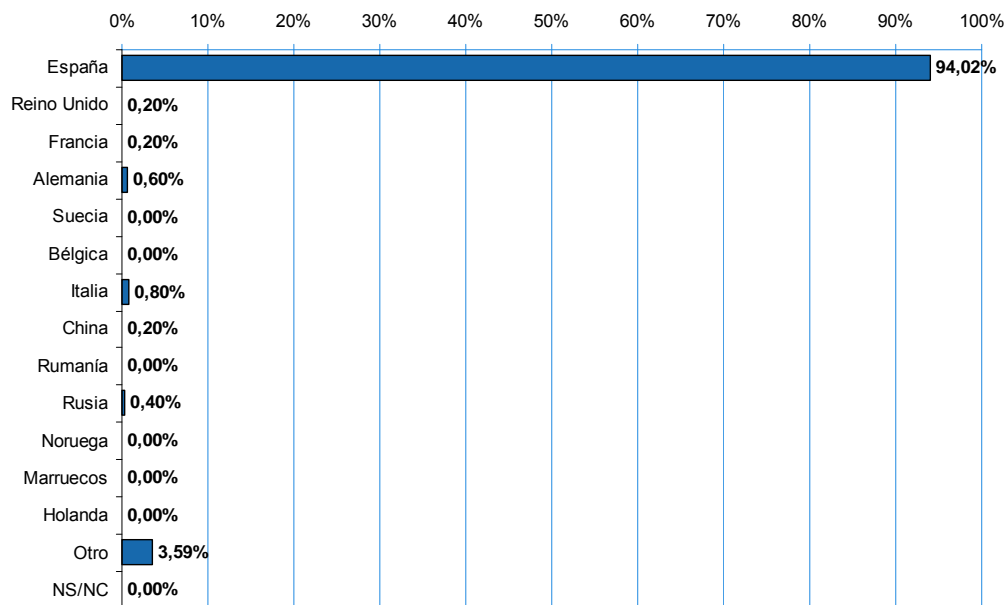


## 26. NACIONALIDAD DEL ENCUESTADO

Con el objetivo de determinar la posible demanda por parte de ciudadanos de otras nacionalidades se preguntó por las mismas atendiendo a aquellas que más compran inmuebles en España y tomando como base el resultado de los últimos informes sobre la compra de vivienda en España:

86,6% - España
2,99% - Reino Unido
1,09% - Francia
0,95% - Alemania
0,81% - Suecia
0,79% - Bélgica
0,61% - Italia
0,53% - China
0,53% - Rumania
0,43% - Rusia
0,37% - Noruega
0,34% - Marruecos
0,30% - Holanda
Otro: Indicar país:

Algunos de los encuestados presentaban doble nacionalidad por lo que la respuesta se adjudicó a la del país nativo.



**Gráfico 35 Nacionalidades**

Como se puede observar el 94,02% de los encuestados son de nacionalidad española, seguidos de Italia, Rusia, Reino Unido y Francia.

El grupo "Otros" con un 3,59% está representado por los siguientes países (ordenados de mayor a menor número de respuestas):

Ecuador
Siria
Venezuela
Argentina
Colombia
Cuba
Irlanda
República Dominicana

## 27. INTERÉS POR COMARCAS DE BÚSQUEDA SEGÚN PROVINCIAS

Para dar respuesta a esta pregunta se le presentó al encuestado un mapa como el de la derecha (donde no se representa ninguna comarca destacada de modo que no pudiera influir en el encuestado) y sobre el que personalmente debía seleccionar la/s comarca/s en las que estaba interesado.

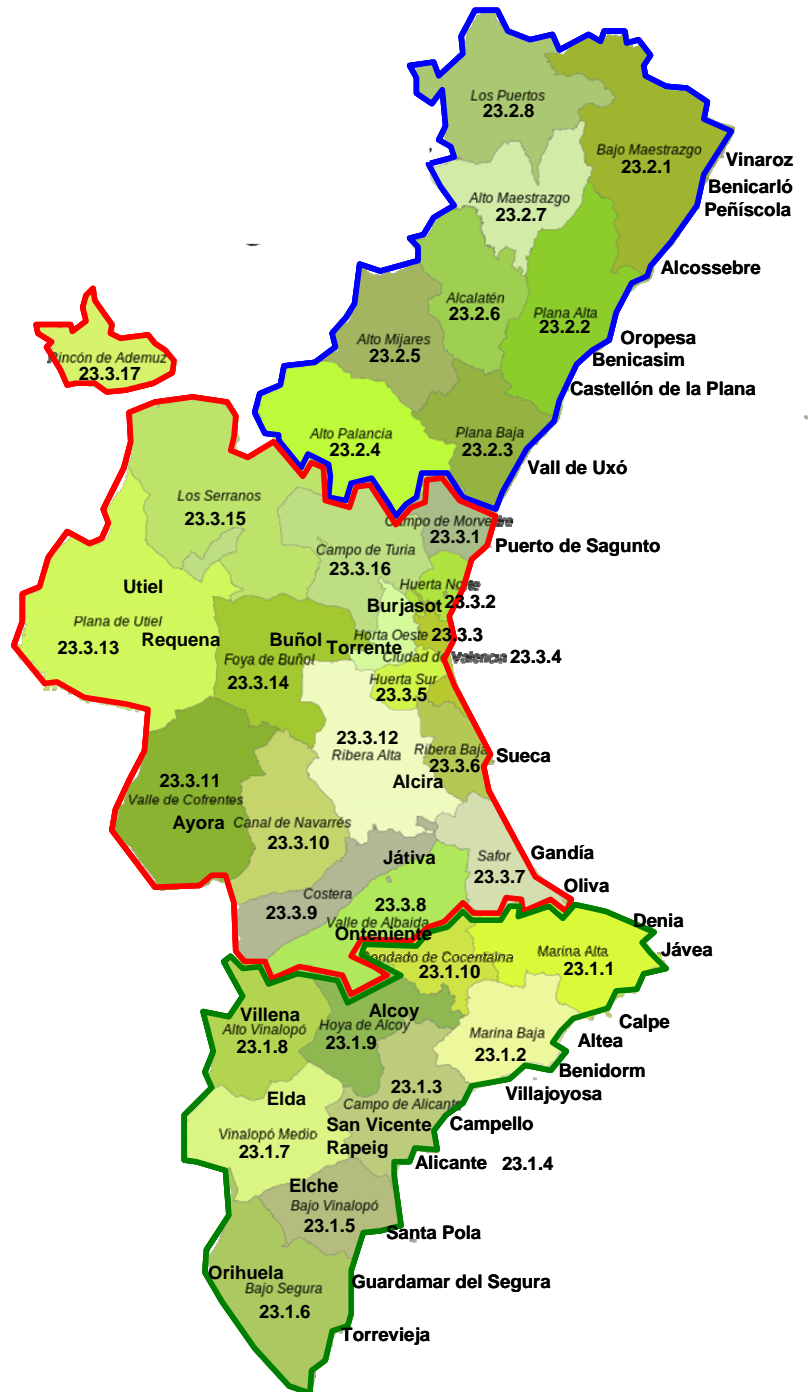
El resultado de la tabulación de las respuestas se muestran en la página siguiente ordenados por provincia y código de cada una de las comarcas geográficas indicadas en el mapa presentado de modo que la lectura de dichos resultados sea fácil de comprender.

Los códigos no representan ninguna clasificación oficial sino una propia generada por Cohispania y con la siguiente nomenclatura:

PP.N.CC

donde

- PP = Indica el número de la pregunta en el Cuestionario
- N = Número de la Provincia en orden alfabético (de 1 a 3)
- CC = Orden en sentido contrario a la agujas del reloj empezando por las comarcas de litoral



Nov 2017	Nov 2016
----------	----------

Provincia	Comarca	(%)	(%)	Cambio Posición	Variación Porcentual
Alicante	23.1.1 - Marina Alta	34,00%	68,11%	=0	-34,11%
	23.1.4 - Alacantí (Ciutat)	22,67%	0,89%	▲5	21,78%
	23.1.6 - Baix Segura	17,33%	0,89%	▲5	16,44%
	23.1.2 - Marina Baixa	7,33%	21,17%	▼2	-13,84%
	23.1.3 - Alacantí	4,00%	3,94%	▼2	0,06%
	23.1.5 - Baix Vinalopó	4,00%	1,72%	▼2	2,28%
	23.1.10 - Contat	2,67%	0,33%	▲2	2,34%
	23.1.7 - Vinalopó Mitjà	2,67%	1,17%	▼2	1,50%
	23.1.8 - Alt Vinalopó	2,67%	0,33%	▲1	2,34%
	23.1.9 - Alcoià	2,67%	1,44%	▼5	1,23%

Provincia	Comarca	(%)	(%)	Cambio Posición	Variación Porcentual
Castellón	23.2.2 - Plana Alta	31,67%	40,83%	=0	-9,16%
	23.2.1 - Baix Maestrat	23,33%	13,33%	▲2	10,00%
	23.2.3 - Plana Baixa	13,33%	24,17%	▼1	-10,84%
	23.2.4 - Alt Palància	8,33%	15,83%	▼1	-7,50%
	23.2.7 - Alt Maestrat	8,33%	0,00%	▲2	8,33%
	23.2.5 - Alt Millars	5,00%	5,83%	▼1	-0,83%
	23.2.6 - Alcalatén	5,00%	0,00%	▼1	5,00%
	23.2.8 - Ports	5,00%	0,00%	=0	5,00%

Provincia	Comarca	(%)	(%)	Cambio Posición	Variación Porcentual
Valencia	23.3.4 - Valencia (Ciutat)	66,67%	61,50%	=0	5,17%
	23.3.3 - Horta Oest	12,79%	9,90%	=0	2,89%
	23.3.5 - Horta Sud	7,52%	5,40%	▲1	2,12%
	23.3.2 - Horta Nord	6,64%	8,80%	▼1	-2,16%
	23.3.1 - Camp de Morvedre	1,75%	2,85%	▲1	-1,10%
	23.3.16 - Camp de Túria	1,10%	4,34%	▼1	-3,24%
	23.3.7 - Safor	1,09%	1,52%	▲1	-0,43%
	23.3.6 - Ribera Baixa	1,03%	2,34%	▼1	-1,31%
	23.3.12 - Ribera Alta	0,52%	0,72%	▲1	-0,20%
	23.3.8 - Vall d'Albaida	0,35%	0,43%	▲1	-0,08%
	23.3.14 - Foia de Bunyol	0,25%	1,44%	▼2	-1,19%
	23.3.10 - Canal de Navarrés	0,05%	0,03%	▲3	0,02%
	23.3.11 - Vall de Cofrents	0,05%	0,01%	▲3	0,04%
	23.3.13 - Plana d'Útiel	0,05%	0,35%	▼2	-0,30%
	23.3.15 - Serrans	0,05%	0,06%	▼1	-0,01%
	23.3.17 - Racó d'Ademús	0,05%	0,00%	▲1	0,05%
	23.3.9 - Costera	0,05%	0,30%	▼4	-0,25%

## 28. CONCLUSIONES

El perfil del comprador en URBE – Feria Inmobiliaria del Mediterráneo – Nov-2017 es el siguiente:

Característica	Valor
Edad	De 26 a 45 años (62,95%) <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ De 25 a 35 años (32,07%)</li> <li>▪ De 36 a 45 años (30,88%)</li> </ul>
Situación Laboral	Empleado por Cuenta Ajena (51,79%)
Tipo de Demanda	Comprar (87,69%)
Motivo de la búsqueda	Formar un nuevo hogar (27,29%) Mejora o ampliación de vivienda actual (21,12%)
Comienzo de la búsqueda de la vivienda	Menos de 6 meses (62,55%)
Plazo para comprar	Entre 6 meses y 1 año (71,31%)
Presupuesto	Desde 100.000 a 150.000 Euros (23,41%) Desde 150.000 a 200.000 Euros (25,68%) Desde 200.000 a 300.000 Euros (22,95%)
Vivienda actual	En propiedad (53,19%)
Uso al que destinará la vivienda	Residencia Habitual (75,30%)
Tipo de vivienda que busca	Piso (75,30%)
Nº de dormitorios	2 o 3 dormitorios (67,13%) <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 2 dormitorios (22,51%)</li> <li>▪ 3 dormitorios (44,62%)</li> </ul>
Necesita financiación	Si (73,90%)
Porcentaje que necesita de financiación	Entre el 50% y el 80% del valor de la vivienda (46,90%)
Posibilidades que cree tener en lograr financiación	Muchas= 1 (siendo 1 el máximo y 5 el mínimo) (53,16%)
Porcentaje de Ingresos familiares a destinar a la financiación	Entre el 30% al 50% de los ingresos familiares (56,29%)
Freno posible a la compra	El precio de la vivienda (54,05%)
En que centra más su interés	Descuentos en el precio de la vivienda (53,65%)
Le ayudan para compra la vivienda	No (76,06%)
Quien le ayuda a comprar la vivienda	Los padres (70,75%). (De entre los que respondieron que si

Característica	Valor
	necesitan ayuda, pregunta anterior)
La ayuda es de alguien de la Comunidad Valenciana	Si (45,95%)
Ha encontrado lo que se ajusta a sus necesidades	No (76,06%)
Provincia que le suscita más interés	Valencia (96,65%)
Nacionalidad	Española (94,02)
Zona Preferida en Alicante	Marina Alta (34,00%) y Alacantí-Ciutat (22,67%)
Zona Preferida en Castellón	Plana Alta (31,67%) y Baix Maestrat (23,33%)
Zona Preferida en Valencia	Valencia-Ciutat (66,67%) y Horta Oest (12,79%)

Enero 2018

## EL PERFIL DEL COMPRADOR DE VIVIENDA

Informe realizado por Cohispania, S.A.  
por encargo de la Organización  
URBE – Feria Inmobiliaria del Mediterráneo

No existe limitación alguna a la reproducción total o parcial de este Informe.

Tan solo y en cualquiera de sus posibles usos, deberá hacerse mención a

URBE – Feria Inmobiliaria del Mediterráneo - Nov-2017

Website: [www.urbe.feriavalencia.com](http://www.urbe.feriavalencia.com)

y

COHISPANIA, S.A. - Compañía Hispania de de Tasaciones y Valoraciones, S.A.

Website: [www.cohispania.com](http://www.cohispania.com)